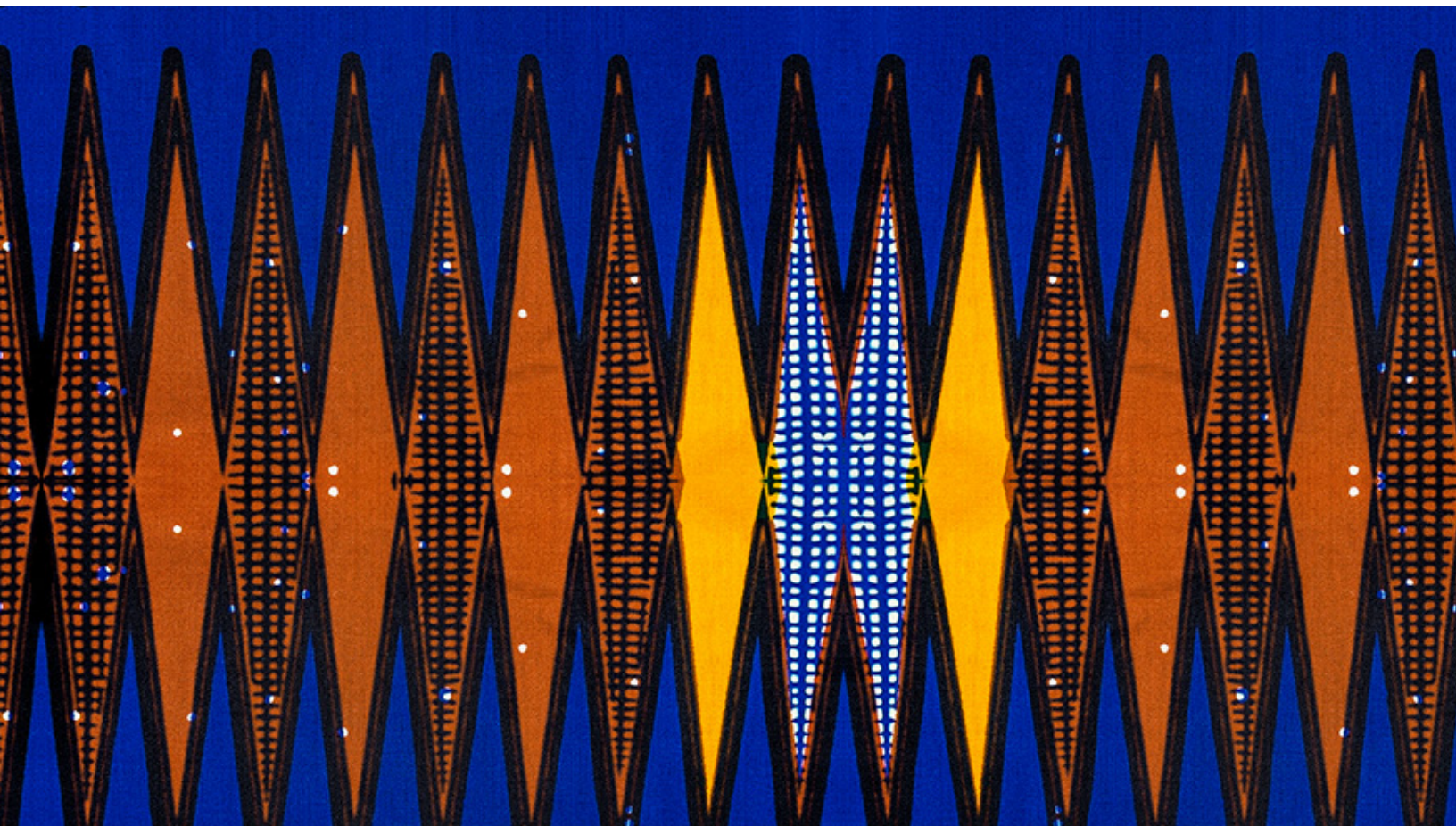


Le financement du commerce en Afrique de l'Ouest

ÉTUDE SUR LA CÔTE D'IVOIRE, LE GHANA, LE NIGÉRIA ET LE SÉNÉGAL

OCTOBRE 2022



IFC en bref

La Société financière internationale (IFC), membre du Groupe de la Banque mondiale, est la principale institution d'aide au développement au service exclusif du secteur privé dans les marchés émergents. Elle est active dans plus de 100 pays et consacre son capital, ses compétences et son influence à la création de marchés et de débouchés dans les pays en développement.

L'OMC en bref

L'Organisation mondiale du commerce (OMC) est la seule organisation multilatérale qui s'occupe des règles régissant le commerce entre les pays. Les accords de l'OMC, négociés et signés par la majeure partie des économies commerciales du monde et ratifiés par leurs parlements, sont au cœur de cette organisation. Sa principale fonction est de favoriser autant que possible la bonne marche, la prévisibilité et la liberté des échanges.

Table des matières

Avant-propos.....	ii
Remerciements	iv
Principaux constats	vi
Résumé analytique.....	viii
Chapitre 1 : Profil commercial de la CEDEAO4.....	1
Chapitre 2 : Le financement du commerce dans la CEDEAO4	15
Chapitre 3 : Impact de la réduction du déficit de financement du commerce	31
Chapitre 4 : Conclusions	43
Annexe 1 : Échanges commerciaux dans la CEDEAO4 et performance des chaînes de valeur mondiales	47
Annexe 2 : Méthode d'estimation de la valeur totale des actifs de financement du commerce	50
Annexe 3 : Cadre conceptuel des scénarios retenus pour le calcul des coûts de financement du commerce	53
Annexe 4 : Résultats de simulation supplémentaires	58
Annexe 5 : Tests de robustesse.....	60
Notes de fin.....	62
Bibliographie.....	63

Avant-propos

Le financement du commerce — les instruments de crédit utilisés par les importateurs et les exportateurs dans leurs activités commerciales — est important pour faciliter les échanges internationaux. Ces instruments permettent de faire la soudure entre le moment où l'exportateur souhaite être payé pour la fabrication et l'expédition des marchandises et celui où l'importateur les reçoit. Bien que les banques assurent généralement le financement du commerce pour les importateurs et les exportateurs dans les économies avancées, les pays en développement connaissent des pénuries chroniques.

Les multiples défis auxquels le monde est confronté aujourd'hui — la pandémie de COVID-19, l'inflation, l'invasion de l'Ukraine par la Russie et les problèmes

d'approvisionnement en produits alimentaires et énergétiques — exacerbent cette pénurie, et les pays en développement ont donc encore plus de difficultés à utiliser le commerce comme moteur de croissance.

Afin de mieux comprendre l'écosystème du financement du commerce dans les pays en développement, les obstacles au financement du commerce et les lacunes dans l'offre, la Société financière internationale (IFC) et l'Organisation mondiale du commerce (OMC) ont décidé en novembre 2021 de resserrer leur coopération dans ce domaine. Le présent rapport découle de cette initiative. Il a été élaboré conjointement par les services d'IFC et de l'OMC sous la direction de Susan Lund, vice-présidente d'IFC pour les questions économiques, et d'Anabel Gonzalez, directrice générale adjointe de l'OMC.

Il porte spécifiquement sur les quatre plus grandes économies de la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), à savoir la Côte d'Ivoire, le Ghana, le Nigéria et le Sénégal.

Nous avons réalisé une enquête auprès des banques qui fournissent des services de financement du commerce dans ces pays, afin d'évaluer les obstacles rencontrés par les emprunteurs et les prêteurs. Cette étude détaillée a permis d'obtenir des réponses de créditeurs représentant la quasi-totalité des actifs bancaires et des services de financement du commerce dans les quatre pays. Nous avons ensuite utilisé ces résultats, ainsi que d'autres données, pour déterminer l'ordre de grandeur des déficits de financement du commerce dans ces quatre pays et l'augmentation des échanges commerciaux qui résulterait d'une réduction de ces déficits.

Cette étude vise à mieux comprendre les obstacles qui limitent l'offre de services de financement du commerce dans les pays en développement, et à éclairer les débats faisant intervenir un large éventail de parties prenantes au-delà des milieux universitaires — conseillers politiques, praticiens, banquiers et entreprises dans les économies émergentes. Comme dans toutes les études réalisées par IFC et l'OMC, les résultats sont basés sur une analyse objective des données et des enquêtes et ne sont influencés par aucun gouvernement, aucune entreprise ou autre organisation.



Makhtar Diop
Directeur général, IFC



Ngozi Okonjo-Iweala
Directrice générale, OMC

Remerciements

Le présent rapport a été élaboré sous la direction de Susan Lund, vice-présidente d'IFC pour les questions économiques, et d'Anabel Gonzalez, directrice générale adjointe de l'OMC. Marc Auboin (OMC) et Denis Medvedev (IFC) ont dirigé les recherches, et Eddy Bekkers (OMC), Alexei Timofti (OMC), Alexandros Ragoussis (IFC) et Susan Starnes (IFC) ont encadré l'équipe du projet. L'équipe de travail était composée de Karlygash Dairabayeva, Leo N. Holtz, Serhii Kostohryz, Shan Shan Li, Steve Mbollo, Ibrahim Nana, Joshua Ostry, Arun Prakash, Dario de Quarti, Friedemann Roy, Yulia Vnukova et Ariane Volk.

L'enquête auprès des prêteurs a été réalisée avec le précieux concours de Taiwo Abisola, Boubakari Ake, Damata Akyeampong, Leika Karasawa, Zeynep Attar, Nuvin Sharma Bholah, Marie Dieng, Florian Eberth, Zeynep Ersel, Karla Lopez Flores, Claudia Gutierrez, Yasser Tawfik Hassan, Harris Hounton, Alok Kumar, Fide Maksut, Benjamin Miranda, Anurag Mishra, Ahmed Hanaa Mohamed, Charlotte Ndaw, Lien Nguyen, Babatunde Obaniyi, Akintunde Ogunmodede, Sinan Onat, Claude P. Owona, Aleksey Nikiforovich, Kragbin Pacome Okpo, Phares Rutalala, Mubarak Sanni, Barbara Tetteh, Ying Yan et Elhadji Malick Thioub.

Nathalie Louat, Makiko Toyoda, Florian Wicht, Benie Kouakou et Susanne Kavelaar ont apporté leur expertise et leurs idées sur la conception des projets et le financement du commerce, tandis que Roberta Piermartini, Federica Maggi et Stela Rubínová ont fourni de précieux conseils sur les coûts du commerce. Christopher Vellacott a coordonné les travaux d'édition, et Irina Sarchenko a assuré l'édition graphique.

Nous remercions les réviseurs de la Banque mondiale : Arnaud Dornel et Martin Molinuevo pour leurs suggestions perspicaces, ainsi que leurs collègues à la Banque africaine de développement, Ousman Gajigo et Eugene Nyantaki Bemping pour leurs suggestions et conseils durant l'élaboration du rapport. Nous sommes également reconnaissants du soutien de nos collègues d'IFC, Sergio Pimenta, vice-président régional pour l'Afrique, Issa Faye, directeur du département Évaluation de l'impact sur le développement, Aliou Maiga, directeur régional pour l'Afrique de l'Ouest et l'Afrique centrale, Manuel Reyes, directeur régional pour l'Amérique du Sud et Florence Boupda, responsable de la division Institutions financières.

ÉTUDE SUR LA CÔTE D'IVOIRE, LE GHANA, LE NIGÉRIA ET LE SÉNÉGAL

Le financement du commerce en Afrique de l'Ouest

Principaux constats

- ▶ La Côte d'Ivoire, le Ghana, le Nigéria et le Sénégal — la CEDEAO4 — progressent dans l'intégration de leurs économies au niveau international grâce au commerce. Le nombre d'entreprises présentes sur le marché international augmente et les exportateurs de certains pays deviennent plus compétitifs, lancent de nouveaux produits et élargissent leurs débouchés. L'intégration régionale en cours dans la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf) favorisera ces tendances positives et créera de nouvelles possibilités d'expansion du commerce pour le développement.
 - ▶ S'il y a de nombreux défis à relever pour réaliser le potentiel de développement du commerce dans la CEDEAO4, une contrainte particulièrement importante et peu étudiée est le coût et la faible disponibilité des services de financement du commerce. Notre enquête auprès des institutions financières de la CEDEAO4 montre que ces services ne sont offerts que pour 25 % du commerce de marchandises dans ces pays, ce qui est inférieur à la moyenne africaine de 40 % et à la moyenne mondiale de 60 à 80 %.
 - ▶ Les taux de rejet par les banques des demandes de financement du commerce sont élevés, avec une moyenne de 21 % des demandes et de 25 % en valeur.
- Les refus touchent de manière disproportionnée les petites et moyennes entreprises (PME), en particulier celles détenues par des femmes. Selon nos estimations, la demande de financement du commerce non satisfaite — le déficit de financement du commerce — est d'environ 14 milliards de dollars par an pour les quatre économies combinées. Le taux de rejet peut comprendre des entreprises qui ont vu leur demande rejetée parce qu'elles sont moins solvables, mais un rejet n'entraîne pas toujours une perte de débouchés commerciaux, car certaines entreprises rejetées peuvent trouver d'autres sources de financement.
- ▶ Le financement du commerce est plus cher dans les pays de la CEDEAO4 que dans le reste du monde, selon les comparaisons internationales. Le prix moyen d'une lettre de crédit dans les quatre pays varie entre 2 % et 4 % du montant de la transaction, ce qui est généralement supérieur à la moyenne mondiale de 2 % dans les marchés émergents et à la limite inférieure de 0,25 à 0,50 % généralement observée dans les économies avancées.
 - ▶ Le marché du financement du commerce est très concentré. Les cinq plus grandes banques de la région représentent environ 50 % de l'offre de financement du commerce, les effets d'échelle

conduisant les grandes entreprises vers les grandes banques, qui ont de vastes réseaux de correspondants bancaires internationaux, et peuvent financer des opérations de grande valeur. Les banques plus petites ont des portefeuilles de financements commerciaux plus importants par rapport à leurs actifs, mais elles peuvent avoir plus de mal à accroître leur offre pour répondre aux besoins de la région dans ce domaine.

- Parmi les obstacles qui limitent l'accès au financement du commerce, les banques citent notamment la difficulté à satisfaire aux exigences des correspondants bancaires étrangers (90 % des répondants), des garanties insuffisantes par rapport au risque perçu associé aux emprunteurs (81 %) et le manque de financements à faible coût (77 %).
- L'Etude montre que l'augmentation des financements commerciaux au niveau de la moyenne africaine et un alignement de leur coût sur les normes internationales pourraient accroître les exportations et les importations de marchandises de la CEDEAO⁴ d'environ 8 %, soit environ 13 milliards de

dollars par an. Aller plus loin encore en réduisant le coût et en accroissant la part du commerce financée à un niveau prévalant sur le marché international permettrait d'augmenter le commerce de marchandises dans ces pays d'environ 16 %, soit une hausse de près de 26 milliards de dollars.

- Ce rapport souligne la nécessité d'élargir l'accès aux instruments de financement du commerce, tant traditionnels que nouveaux. Il s'agit de faire en sorte que le financement du commerce figure en bonne place dans la mise en œuvre de la ZLECAf, de renforcer les capacités des prêteurs locaux, de consolider les relations avec les correspondants bancaires, d'améliorer l'accès des PME et de faciliter le processus décisionnel grâce à des données de meilleure qualité. Une application plus rigoureuse des règles applicables en matière de garantie pourrait aussi élargir considérablement l'accès au financement du commerce. Ces mesures nécessiteront une action coordonnée des institutions financières, des autorités nationales, des organismes de réglementation et des organisations internationales.

Résumé analytique

Le commerce est un élément important de l'activité économique en Afrique, équivalant à environ 50 % du produit intérieur brut (PIB) du continent, selon la Banque mondiale. Les quatre plus grandes économies de la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), à savoir la Côte d'Ivoire, le Ghana, le Nigéria et le Sénégal, ont échangé pour 208 milliards de dollars de biens et de services en 2021, représentant entre 25 % et 63 % du PIBⁱ.

La région pourrait développer encore les échanges en tirant parti des progrès réalisés au cours de la dernière décennie. Les entreprises de la CEDEAO4 ont renforcé leur présence sur les marchés existants et forgé de nouveaux liens commerciaux, en particulier avec la Chine et d'autres régions d'Asie. Entre 2010 et 2020, le nombre d'exportateurs a augmenté d'environ 75 % en Côte d'Ivoire et au Sénégal, tandis que le nombre d'entreprises qui importent des marchandises a plus que doublé. Cette dynamique pourrait se poursuivre, favorisée par une reprise générale du commerce mondial et la mise en œuvre de la ZLECAf.

Pourtant, malgré ces signes encourageants, il reste encore beaucoup à faire pour que le commerce puisse jouer pleinement son rôle de moteur du développement. Parmi toutes les combinaisons possibles de destinations et de produits d'exportation, les pays de la CEDEAO4 sont actifs sur moins de 3 % de ces marchés, contre environ 20 % pour l'Afrique du Sud.

La diversification économique par rapport aux exportations de matières premières dans la CEDEAO4 a également été lente. Les matières premières représentent plus de 70 % des exportations totales, ce qui est très supérieur à la moyenne internationale. En outre, les importations de biens non consommables qui peuvent être utilisés dans les processus de production nationaux sont inférieures à la moyenne, ce qui limite les possibilités de participer davantage aux chaînes de valeur mondiales.

Une mesure importante pour accélérer la croissance du commerce dans la région serait de faciliter l'accès au financement du commerce et d'en réduire le coût, ce qui permettrait une intégration efficace aux marchés internationaux. Dans les économies avancées, les banques fournissent souvent des financements commerciaux pour faire la soudure entre le moment où l'exportateur souhaite être payé (pour la fabrication et l'expédition des marchandises), et celui où l'importateur est disposé à payer (après avoir reçu les marchandises ou après les avoir vendues à ses clients). Il existe différentes options financières selon les types d'échanges, notamment les lettres de crédit, les garanties de paiement, les paiements sur compte ouvert et les paiements anticipésⁱ. Dans les pays en développement, cependant, l'accès à ces produits est plus limitéⁱⁱ.

Ce rapport présente de nouvelles données sur l'ampleur et la nature de l'écart entre la demande et l'offre de financement du commerce dans les pays de la CEDEAO4. IFC a réalisé une enquête auprès des

ⁱ Pour une explication des différents types de produits de financement du commerce, voir l'encadré 1.2 du chapitre 1.

banques de ces pays, dont les réponses couvrent la grande majorité des actifs bancaires et des produits de financement du commerce proposés, révélant que ces services sont relativement rares dans la CEDEAO⁴ et coûtent cher.

En 2021, selon notre enquête, le marché du financement du commerce dans la CEDEAO⁴ représentait environ 42 milliards de dollars, soit seulement 25 % du commerce de marchandises dans ces pays². Ce taux de couverture du financement du commerce, calculé en utilisant deux méthodes différentes qui donnent néanmoins des résultats comparables, est très inférieur aux estimations publiées pour l'Afrique (environ 40 %) ⁱⁱⁱ et aux chiffres pour les pays avancés (entre 60 et 80 %) ^{iv}. Au niveau de chaque pays, le financement du commerce couvre entre 15 % du commerce total au Nigéria et 41 % au Ghana.

Bien qu'il soit relativement rare, le financement du commerce a été un facteur clé pour le développement des exportations et des importations traditionnelles dans la région. Le crédit avant expédition est très demandé pour les principales exportations des quatre pays, notamment le pétrole brut au Nigéria, le cacao et le caoutchouc en Côte d'Ivoire, et le cacao au Ghana. Parallèlement, les importations importantes de médicaments et d'équipements médicaux, de pétrole raffiné, d'équipements de transport et de

produits alimentaires bénéficient de financements à l'importation et de lettres de crédit. Mais pour tirer parti des possibilités commerciales par le biais des chaînes de valeur mondiales et offrir de nouveaux produits et services, il faudra élargir et diversifier les marchés de financement du commerce, s'agissant notamment des produits intermédiaires et des biens d'équipement.

Les banques sont les principaux fournisseurs de financement du commerce dans la CEDEAO⁴. Les dix plus grandes banques des quatre pays représentent plus des deux tiers du marché du financement du commerce, bien que les banques plus petites allouent une plus grande proportion de leurs actifs au financement du commerce et reçoivent les deux tiers des demandes. Notre enquête montre que les marchés locaux de financement du commerce restent dominés par les exportateurs et importateurs de marchandises bien établis qui utilisent des produits de financement du commerce traditionnels, tels que le financement avant expédition pour les marchandises et les lettres de crédit pour les importateurs de confiance. Les biens de consommation sont les produits qui bénéficient le plus souvent de financements (cette catégorie est citée par 90 % des banques interrogées), tandis que des secteurs comme l'agriculture et les infrastructures accusent les plus importants déficits de financement du commerce, selon les banques.

2 Le marché du financement du commerce fait référence aux produits de crédit disponibles dans le cadre des activités de commerce international des banques interrogées. Il s'agit notamment des transactions documentaires non financées (lettres de crédit transfrontalières, lettres de crédit *standby*, lettres de garantie et garanties de bonne exécution, par exemple) et les transactions commerciales financées (lettres de crédit à l'importation avec post-financement, emprunts liés au commerce international, facilités de financement avant exportation, facilités de financement après expédition, etc.). Il a été demandé aux banques interrogées de ne pas inclure dans leurs estimations les produits transactionnels, tels que les recouvrements ou les paiements et transferts liés aux échanges commerciaux.

Les taux moyens de rejet des demandes de financement du commerce par les banques de la CEDEAO⁴ sont élevés — 21 % des demandes et 25 % de leur valeur totale, selon l'enquête. Pour les grandes banques qui ont de gros clients bénéficiant d'abondantes ressources, d'un grand choix de garanties et de solides antécédents de crédit, le taux de rejet est plus faible (13 % des demandes et 19 % de leur valeur). En revanche, les petites banques affichent un taux de rejet moyen de 23 % (25 % en valeur). Ces taux sont significatifs compte tenu du faible profil de risque du financement du commerce, au niveau régional et international.

Ces rejets signifient qu'il existe un écart global de financement du commerce entre l'offre et la demande d'environ 14 milliards de dollars par an dans les pays de la CEDEAO⁴. Le rejet ne reflète pas toujours directement un déficit de financement du commerce, car certaines entreprises ont vu leur demande rejetée parce qu'elles ne sont pas solvables. Le rejet n'entraîne pas non plus toujours une perte de débouchés commerciaux, car certaines entreprises rejetées trouvent d'autres sources de financement. Néanmoins, au niveau des pays, le besoin de financement est d'environ 7 milliards de dollars pour le Nigéria, 3 milliards de dollars pour la Côte d'Ivoire et le Ghana, et 1 milliard de dollars pour le Sénégal.

Le rejet des demandes de financement du commerce incite les entreprises à se tourner vers des solutions moins avantageuses pour elles, telles que l'utilisation de leurs propres fonds ou l'emprunt auprès de réseaux familiaux et autres moyens informels. Ces solutions peuvent être moins efficaces, plus risquées et plus coûteuses. L'auto-exclusion du marché du financement du commerce — parfois en réaction à des refus antérieurs — peut également conduire les entreprises à se retirer complètement du commerce international.

Les banques citent un certain nombre d'obstacles qui les empêchent de proposer davantage de financements commerciaux. Il s'agit notamment

des difficultés rencontrées avec les correspondants bancaires étrangers (prêteurs fournissant des services bancaires aux institutions financières dans d'autres pays), des garanties insuffisantes par rapport au risque perçu associé aux emprunteurs, notamment en ce qui concerne les PME, et du manque de financements commerciaux à faible coût. Entre 45 % et 67 % des banques des quatre pays citent le manque de garanties et le risque élevé associé au demandeur comme causes principales de rejet. L'enquête montre également qu'en moyenne, les prêteurs de la CEDEAO⁴ disposent de réseaux de correspondants bancaires moins étendus que leurs homologues d'autres pays d'Afrique et d'autres régions. La possibilité d'accroître le nombre de partenaires internationaux pour les opérations transfrontalières avec les banques de la CEDEAO⁴ rendrait le marché plus compétitif et permettrait de réduire un obstacle au financement du commerce cité par presque toutes les personnes interrogées.

L'enquête montre également que le coût du financement du commerce est élevé dans les quatre pays par rapport aux normes internationales. Le prix moyen d'une lettre de crédit dans les quatre pays est de l'ordre de 2 à 4 % de la valeur de la transaction par an, contre une moyenne mondiale de 2 % pour les marchés émergents et une limite inférieure de 0,25 à 0,50 % généralement observée dans les pays plus avancés.

Les PME ont généralement des coûts plus élevés que les grandes entreprises, les frais pour les prêts commerciaux ou le financement des importations pouvant être près de deux fois plus élevés que pour les grandes entreprises. En outre, bien que la marchandise soit souvent considérée comme une garantie dans le commerce international, les banques interrogées dans le cadre de l'enquête ont indiqué qu'elles demandent souvent des garanties supplémentaires, car il est difficile de saisir et revendre la marchandise lorsque les mécanismes d'application de la loi sont peu fiables.

Selon nos projections basées sur les données recueillies dans l'enquête, la suppression des obstacles au

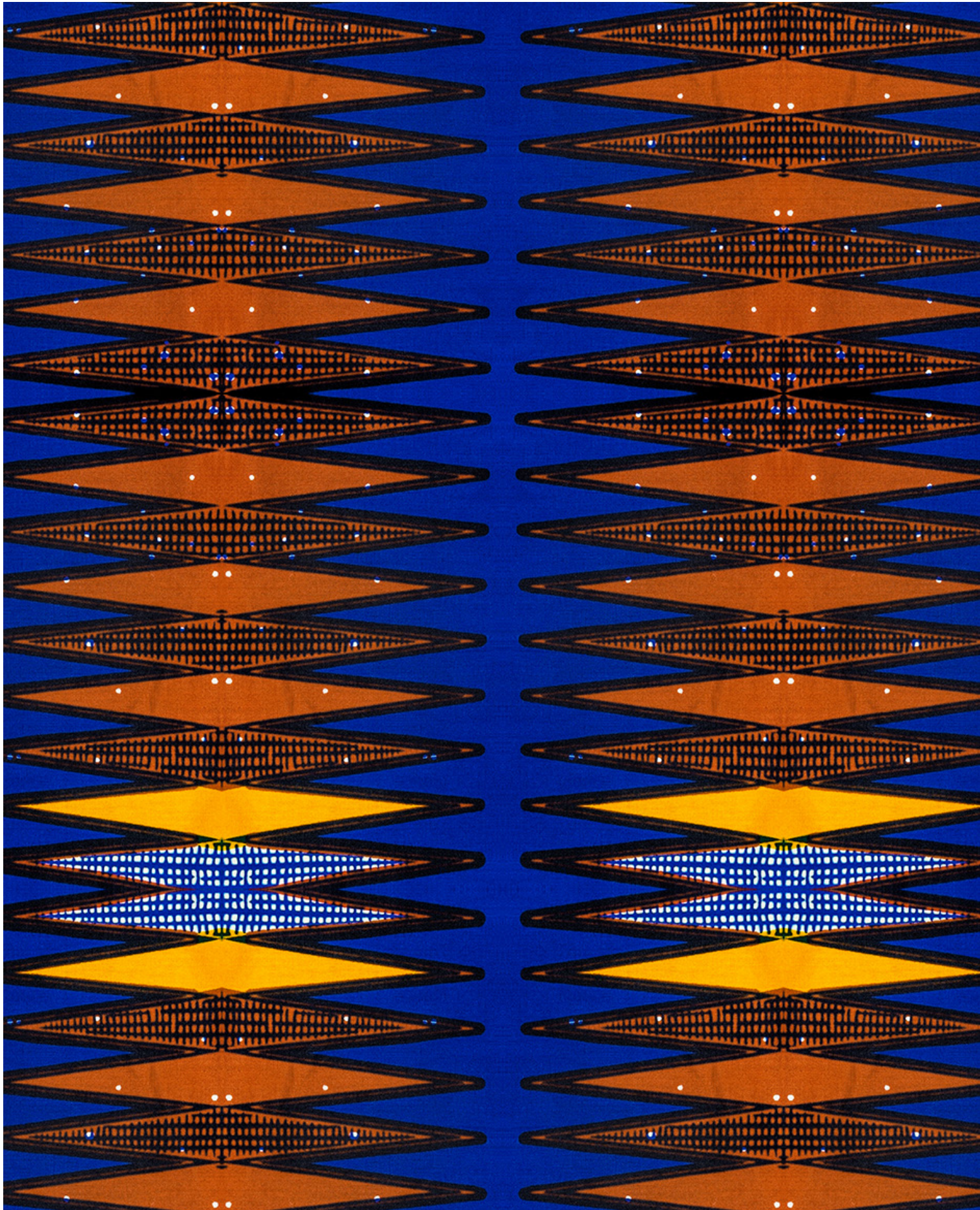
financement du commerce pourrait accroître le commerce de marchandises dans la CEDEAO4 de 8 % par an, soit près de 13 milliards de dollars par an, dans un scénario où on alignerait l'offre de financements du commerce sur la moyenne africaine, tout en ramenant les frais et les marges aux niveaux de référence internationaux. En portant l'offre de financements au niveau de la moyenne mondiale, on pourrait accroître les exportations et les importations de marchandises de la CEDEAO4 de 16 %, soit environ 26 milliards de dollars par an. Dans les deux cas, le commerce intra-CEDEAO serait le premier bénéficiaire de l'amélioration de l'accès au financement du commerce, d'après les simulations effectuées. On estime que cette amélioration proviendrait avant tout d'une meilleure couverture des financements commerciaux, avec une contribution plus modeste de la baisse de leur prix.

Une action coordonnée du secteur des entreprises, des institutions financières, des autorités nationales, des organismes de réglementation et des organisations internationales pourrait aider à réduire les déficits de financement du commerce dans la CEDEAO4. Les mesures les plus efficaces consisteraient à augmenter l'offre de financements par le biais d'instruments traditionnels et nouveaux, à intégrer plus fermement le financement du commerce dans la mise en œuvre de la ZLECAf, et à élargir l'éventail des entreprises qui peuvent accéder au financement du commerce en travaillant avec les banques de toutes tailles pour offrir leurs services aux PME. Le renforcement des relations avec les correspondants bancaires, la publication d'un plus grand nombre de données pour faciliter les décisions, ainsi que l'application effective des règles relatives aux garanties, pourraient aussi élargir considérablement l'accès au financement du commerce. D'autres formes

de financement, comme le financement des chaînes d'approvisionnement, les fonds pour le financement du commerce ou les plateformes électroniques de gestion des fonds de roulement, sont actuellement embryonnaires dans la région et pourraient être développées.

Les solutions technologiques pourraient faciliter l'adoption de nouveaux instruments, tels que la schématisation des chaînes d'approvisionnement, le suivi des opérations utilisant la technologie des chaînes de blocs et le financement numérique, tout en aidant les banques à mettre en place des systèmes internes d'évaluation du risque de crédit plus sophistiqués, notamment pour les petites entreprises et les nouveaux arrivants sur le marché du financement du commerce. Un plus haut degré de numérisation pourrait aussi contribuer à réduire les coûts de gestion des instruments de financement du commerce. Enfin, les banques et autres institutions peuvent proposer des formations et des actions de sensibilisation aux petites entreprises et aux entreprises détenues par des femmes, afin de mieux les informer des services disponibles et de les aider à accéder au marché.

Les études sur les lacunes, en matière de financement du commerce et leurs causes, sont relativement rares, malgré les travaux réalisés par les chercheurs universitaires et les organisations internationales, notamment la Banque africaine de développement. Des efforts supplémentaires de la part de la communauté des chercheurs et des institutions de financement du développement pour obtenir davantage de données et d'études axées sur les pays permettront d'approfondir la question et d'identifier les marchés où les déficits de financement du commerce sont particulièrement graves.



Chapitre 1 :

Profil commercial de la CEDEAO4

Principaux constats :

- ▶ Le commerce est un élément important de l'activité économique en Côte d'Ivoire, au Ghana, au Nigéria et au Sénégal, puisqu'il représente entre 25 et 63 % du PIB, contre des moyennes mondiales et africaines d'environ 50 %.
- ▶ Les perspectives commerciales de la CEDEAO4 sont positives, soutenues par la reprise mondiale après la pandémie, la mise en œuvre de la ZLECAf, la meilleure compétitivité des exportateurs de la région, l'expansion sur de nouveaux marchés et le nombre croissant de négociants et de produits.
- ▶ Les exportations restent toutefois concentrées sur les produits de base à faible valeur ajoutée, tandis que l'utilisation d'intrants étrangers dans les exportations est limitée, ce qui restreint la participation aux chaînes de valeur mondiales. Tous ces facteurs empêchent de tirer pleinement parti des possibilités offertes par le commerce au service du développement.
- ▶ Les coûts d'exportation de la CEDEAO4 ont certes diminué au cours de la dernière décennie, mais les coûts d'importation restent élevés. L'un des facteurs qui contribuent à cette situation est le coût relativement élevé du financement du commerce dans les quatre pays, en raison des problèmes de disponibilité et d'accès.

L'intégration dans l'économie mondiale par le biais du commerce apporte des avantages bien documentés aux pays en développement en leur ouvrant de nouveaux débouchés tout en favorisant l'accès aux technologies, aux connaissances et aux sources de capitaux. Les entreprises qui participent au commerce international, en tant qu'importateurs ou exportateurs, versent des salaires plus élevés, ont une plus forte intensité de compétences et de capital, sont plus grandes et ont tendance à être plus productives que les entreprises non commerciales⁵.

La prochaine décennie pourrait être marquée par une accélération progressive des échanges commerciaux, une croissance plus rapide, une diversification économique et un recul de la pauvreté en Afrique, moyennant la reprise des échanges internationaux après la pandémie de COVID-19 et la volonté des pays de libéraliser les échanges, notamment par le biais de la ZLECAf. Cependant, pour saisir ces opportunités, les acteurs concernés devront prendre des mesures décisives s'ils veulent éviter que les économies se heurtent à des barrières institutionnelles et structurelles. En Afrique de l'Ouest, et plus particulièrement en Côte d'Ivoire, au Ghana, au Nigéria et au Sénégal, la croissance de nombreuses entreprises est encore freinée par des coûts commerciaux élevés, malgré une meilleure compétitivité et l'ouverture vers de nouveaux produits et marchés.

L'amélioration de l'accès au financement du commerce, c'est-à-dire aux facilités de crédit, telles que les lettres de crédit utilisées par les importateurs et les exportateurs pour effectuer des opérations commerciales, serait une étape importante pour relever ce défi (voir l'encadré 1.2). Cette étude présente de nouvelles données et une analyse de scénario qui démontrent l'importance de combler le déficit de financement du commerce pour offrir de nouveaux débouchés aux entreprises commerciales de la région et réduire les coûts.

IFC a interrogé 78 banques qui fournissent l'essentiel des financements commerciaux dans la CEDEAO4

et représentent la quasi-totalité des actifs bancaires des pays. L'étude montre que de nombreux prêteurs ont du mal à suivre le rythme de croissance de la demande pour ces instruments. Ils font également état de lacunes dans les domaines les plus susceptibles de promouvoir la diversification économique et l'expansion commerciale.

ENCADRÉ 1.1

L'enquête d'IFC auprès des banques sur le financement du commerce en Afrique de l'Ouest

IFC a interrogé les banques en Côte d'Ivoire, au Ghana, au Nigéria et au Sénégal sur l'état du financement du commerce en 2022. Sur les 89 banques ayant reçu un questionnaire, 78 avaient répondu le 10 août 2022, ce qui représente la quasi-totalité des secteurs bancaires de ces pays. Entre 92 et 100 % des banques interrogées ont indiqué offrir des facilités de financement du commerce sur leurs marchés.

Les prêteurs ont été interrogés sur le volume de financements commerciaux qu'ils soutiennent et dans quels secteurs, afin de recenser les plus grandes lacunes dans l'offre. L'enquête portait également sur leurs perspectives en matière de financement du commerce dans leurs pays respectifs et sur les secteurs où ils estiment avoir le plus besoin d'un soutien supplémentaire pour répondre à la demande.

Lorsque des déficits de financement ont été cités, les répondants ont été invités à réfléchir aux causes possibles. Parmi les autres sujets abordés, figuraient l'état de leurs relations avec les correspondants bancaires et les problèmes rencontrés dans les opérations transfrontalières.

Le questionnaire comprenait plus de 20 questions qui visaient à quantifier le marché du financement du commerce, à décrire les conditions de financement du commerce dans chaque pays, à examiner des questions telles que les taux de rejet et les secteurs mal desservis, et à cerner les perspectives du financement du commerce.

L'analyse qui suit est un prélude au reste du rapport en soulignant les caractéristiques saillantes du commerce dans ces pays. Elle met l'accent sur les domaines dans lesquels le manque de financements commerciaux peut poser des défis particuliers. Les autres chapitres présentent ensuite les résultats de l'enquête et ceux d'une simulation mondiale visant à estimer les effets potentiels d'un assouplissement des contraintes de financement du commerce sur les flux commerciaux. Le dernier chapitre propose quelques axes de réflexion aux entreprises, aux banques, aux autorités nationales, aux organismes de réglementation et aux institutions internationales sur les moyens de réduire le déficit de financement du commerce, d'élargir l'accès, et d'augmenter l'offre pour un plus large éventail d'entreprises de la CEDEAO4.

Les échanges commerciaux dans la CEDEAO4 : en bonne voie mais toujours en-deçà du potentiel.

La Côte d'Ivoire, le Ghana, le Nigéria et le Sénégal, dont le PIB total s'élève à 615 milliards de dollars, ont échangé pour 208 milliards de dollars de biens et services en 2021, selon l'OMC^{vi}. Par rapport à l'économie nationale, les flux commerciaux sont les plus importants au Ghana et au Sénégal, avec respectivement 62 % et 63 % du PIB. Le ratio est d'environ 45 % en Côte d'Ivoire et de 25 % au Nigéria, ce qui reflète l'importance de l'économie intérieure de ce pays (voir la figure 1.1)³. Néanmoins, le Nigéria étant la plus grande économie de la région, il représente plus de la moitié des exportations et importations totales de la CEDEAO. Ensemble, les quatre pays représentent près de 17 % de la valeur totale des échanges commerciaux en Afrique. Leurs principaux marchés d'exportation sont l'Europe, l'Inde, la Chine et les États-Unis.

De nouveaux débouchés se profilent à l'horizon pour les entreprises commerciales de la CEDEAO4. Alors que les quatre pays ont vu leurs échanges chuter de 60 milliards de dollars après 2019 en raison de la pandémie de COVID-19, la libéralisation du commerce et la levée des restrictions, conformément aux engagements de la ZLECAf, devraient

stimuler le commerce entre pays africains. En effet, la valeur des échanges entre la CEDEAO4 et le reste du continent pourrait être multipliée par plus de cinq au cours des 15 prochaines années, selon les projections de la Banque mondiale^{vii}. La suppression des barrières non tarifaires et les mesures de facilitation des échanges sont des facteurs clés à cet égard, et le résultat pourrait être encore renforcé par les effets induits de l'expansion du commerce sur la productivité et l'investissement. Parallèlement, la part des importations agricoles en provenance de partenaires non africains devrait diminuer de près de moitié, passant de plus de 80 % aujourd'hui à moins de 45 % en 2035, une fois l'accord pleinement mis en œuvre, tandis que les importations du reste de l'Afrique dans les quatre pays pourraient doubler en valeur.

Au-delà de l'Afrique, la CEDEAO4 renforce également ses liens commerciaux avec d'autres régions du monde, notamment l'Asie (voir la figure 1.2). Les importations de machines et d'équipements de transport chinois ont déjà augmenté de l'ordre de 50 % à 100 % dans les quatre pays au cours des six années écoulées depuis 2015, selon l'ONU. Dans le même temps, les exportations nigérianes vers la Chine ont triplé, tandis que le Sénégal a multiplié par 4 ses exportations vers ce pays et la Côte d'Ivoire par 5 en valeur au cours de la dernière décennie. Les exportateurs du Ghana, du Nigéria, du Sénégal et de la Côte d'Ivoire ont également capturé de plus grandes parts du marché indien. Les exportations du Sénégal et du Ghana vers l'Inde ont augmenté en moyenne de plus de 20 % par an depuis 2012^{viii}.

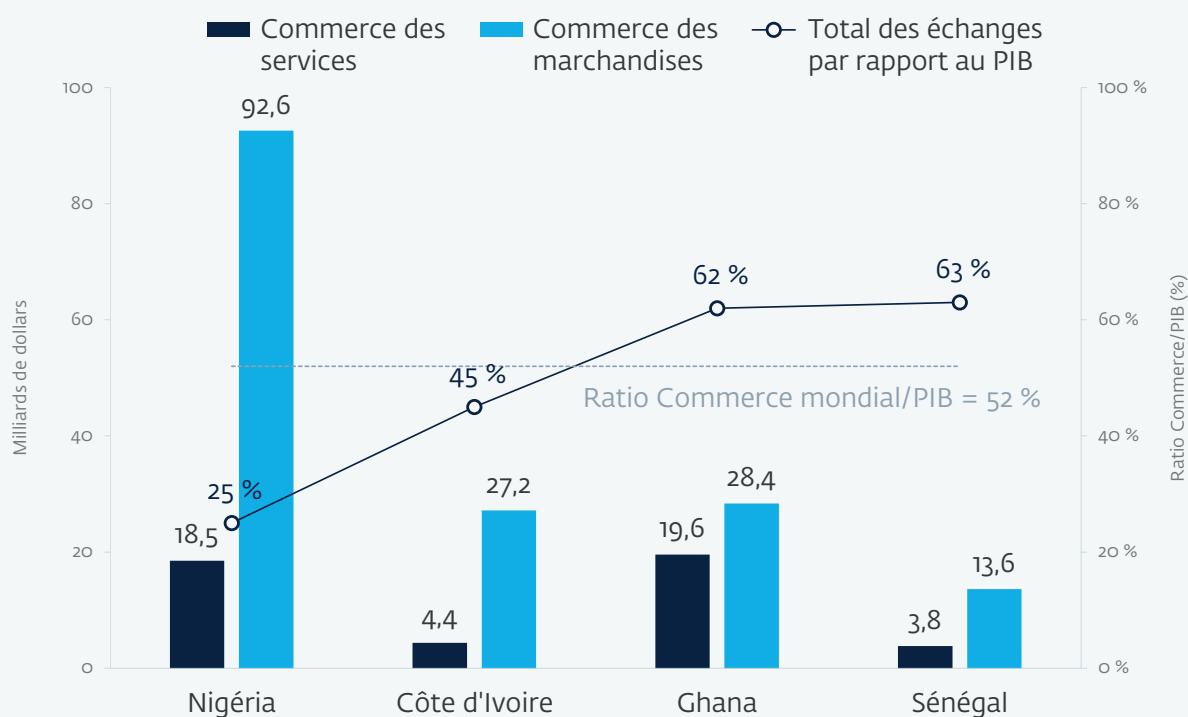
La mise en œuvre de la ZLECAf pourrait accroître les capacités de production et les recettes, ce qui renforcerait encore les relations commerciales avec ces économies émergentes. Les importations en provenance de la Chine, par exemple, devraient largement dépasser celles en provenance de l'Union européenne si la ZLECAf est pleinement mise en œuvre, pour atteindre plus de 100 milliards de dollars en 2035, selon la Banque mondiale^{ix}.

3 Pour les pays dont l'économie nationale est importante, les flux commerciaux sont plus faibles par rapport au PIB, car davantage de biens peuvent être produits de manière rentable dans le pays. Au Nigéria, le commerce est plus faible par rapport au PIB que dans d'autres grands pays en développement, tels que le Brésil, la Chine, l'Inde et l'Indonésie (voir les Indicateurs du développement dans le monde, 2022).

FIGURE 1.1

Le commerce représente une part importante de l'activité économique de la CEDEAO4

Commerce des marchandises et des services en pourcentage du PIB (2021)



Note : Le ratio Commerce mondial/PIB porte sur l'année 2020 parce que les données commerciales mondiales sont incomplètes pour 2021.

Source : Calculs des services IFC-OMC à partir des estimations des flux commerciaux par l'OMC et la CNUCED et des indicateurs du développement dans le monde (2022).

Une autre évolution positive est le nombre croissant de négociants au sein de la CEDEAO4 ainsi que la diversification des produits. La base de données *Exporter Dynamics Database*^x de la Banque mondiale,

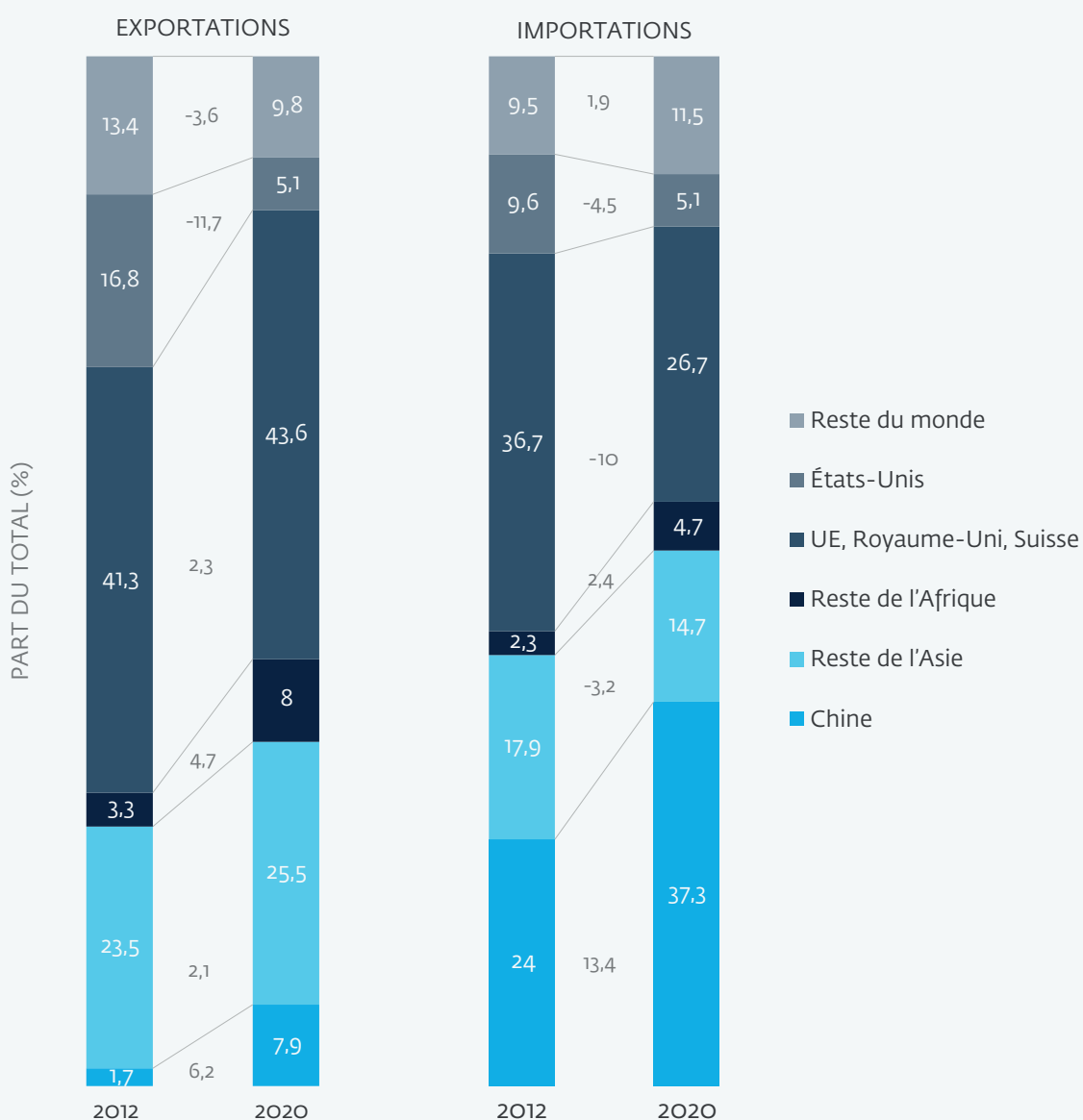
basée sur les registres douaniers, montre que la Côte d'Ivoire a connu une augmentation de 75 % du nombre d'entreprises exportatrices pendant la décennie 2010, pour atteindre 1 750⁴. Le Sénégal a également

4 Les données portent sur les dix dernières années 2010-2019/2020.

FIGURE 1.2

Le commerce entre l'Afrique de l'Ouest et l'Asie se développe

Part du commerce de la CEDEAO4 par origine et par destination en 2012 et 2020



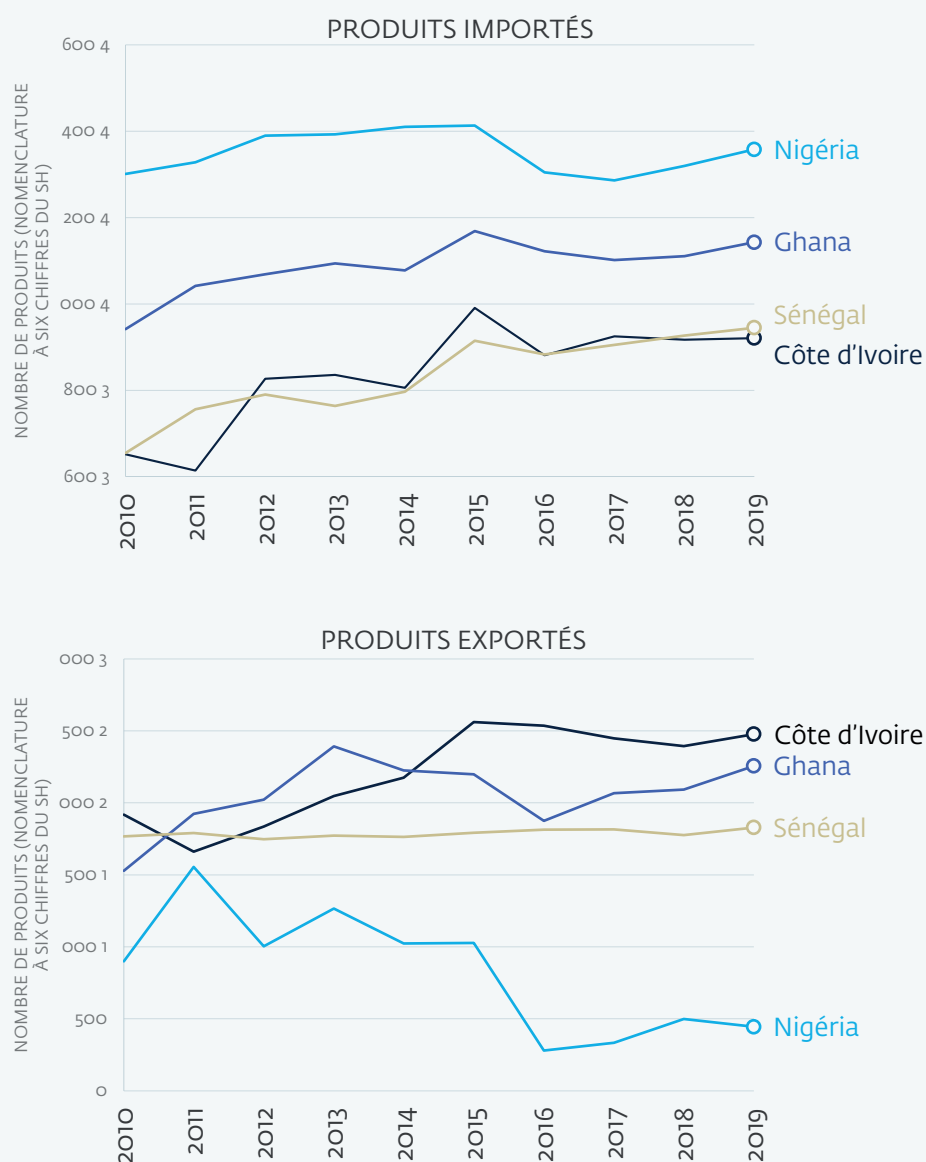
Note : Les données miroir pour 2021 dans la base de données Comtrade de l'ONU étaient encore incomplètes en août 2022, car seulement 96 pays sur 195 avaient communiqué leurs chiffres pour 2021 à l'ONU.

Source : Calculs des services IFC-OMC à partir des données Comtrade de l'ONU, consultées via le logiciel WITS de la Banque mondiale en août 2022.

FIGURE 1.3

La gamme de produits exportés et importés par la CEDEAO4 s'est élargie

Nombre de produits exportés et importés, 2010-2019



Source : Calculs des services IFC-OMC à partir des données Comtrade de l'ONU, consultées via le logiciel WITS de la Banque mondiale en août 2022.

progressé, passant de 900 à 1 550 exportateurs. Dans le même temps, le nombre d'importateurs a doublé pour atteindre 8 000 entreprises en Côte d'Ivoire.

Le nombre de produits exportés par le Nigéria a diminué au cours de la dernière décennie, ce qui est probablement dû à l'effondrement du marché des matières premières après 2014. En revanche, le nombre de catégories de produits exportés a augmenté de 29 % pour la Côte d'Ivoire, de 34 % pour le Sénégal et de 47 % pour le Ghana. Les exportateurs de ces trois derniers pays ont également élargi leur accès à de nouveaux marchés, tandis que la gamme de produits importés s'est diversifiée dans les quatre pays, se rapprochant de quelque 4 700 produits échangés dans le monde (voir la figure 1.3), sur la base de la nomenclature à six chiffres du SH. De manière plus générale, il y a des raisons de penser que les exportateurs de la Côte d'Ivoire, du Ghana et du Sénégal deviennent plus compétitifs et se taillent une plus grande part des exportations au niveau mondial (voir annexe 1, figure A1.1). Plus précisément, l'augmentation de la présence mondiale des exportateurs au cours des dix années précédant la pandémie de COVID-19 tient davantage à l'amélioration des performances des entreprises exportatrices qu'à des changements dans la structure de leurs exportations, tels que la multiplication des partenaires commerciaux ou l'augmentation de la demande mondiale pour les produits qu'ils exportent habituellement⁵.

Malgré ces tendances encourageantes, les exportateurs de la CEDEAO4 n'exploitent qu'une petite part des débouchés mondiaux possibles. Selon la Banque mondiale, les entreprises exportatrices des quatre pays n'atteignent généralement que 1,7 à 3 % des combinaisons possibles de pays d'exportation et des produits exportables (voir annexe 1, figure A1.2)⁶. Ce chiffre est inférieur à celui d'autres pays émergents comme l'Afrique du Sud, qui atteint près de 20 %.

De même, malgré le nombre croissant de produits vendus à l'étranger, les matières premières continuent à dominer les exportations. Elles représentent plus de 70 % des exportations du Nigéria, du Ghana et de la Côte d'Ivoire, et près de la moitié des exportations du Sénégal (voir la figure 1.4). Ces chiffres, qui n'ont pas sensiblement évolué au cours de la dernière décennie, sont supérieurs aux références régionales, telles que l'Afrique du Sud ou les exportations européennes ou chinoises, où les matières premières représentent moins de 10 % du total.

La faible intégration des pays de la CEDEAO4 dans les chaînes de valeur mondiales reflète cette dépendance à l'égard des produits de base. En règle générale, la participation d'une économie aux chaînes de valeur est égale à la somme du contenu en valeur ajoutée étrangère des exportations, ou « participation en amont », et de la valeur ajoutée nationale incorporée dans les exportations étrangères, ou « participation

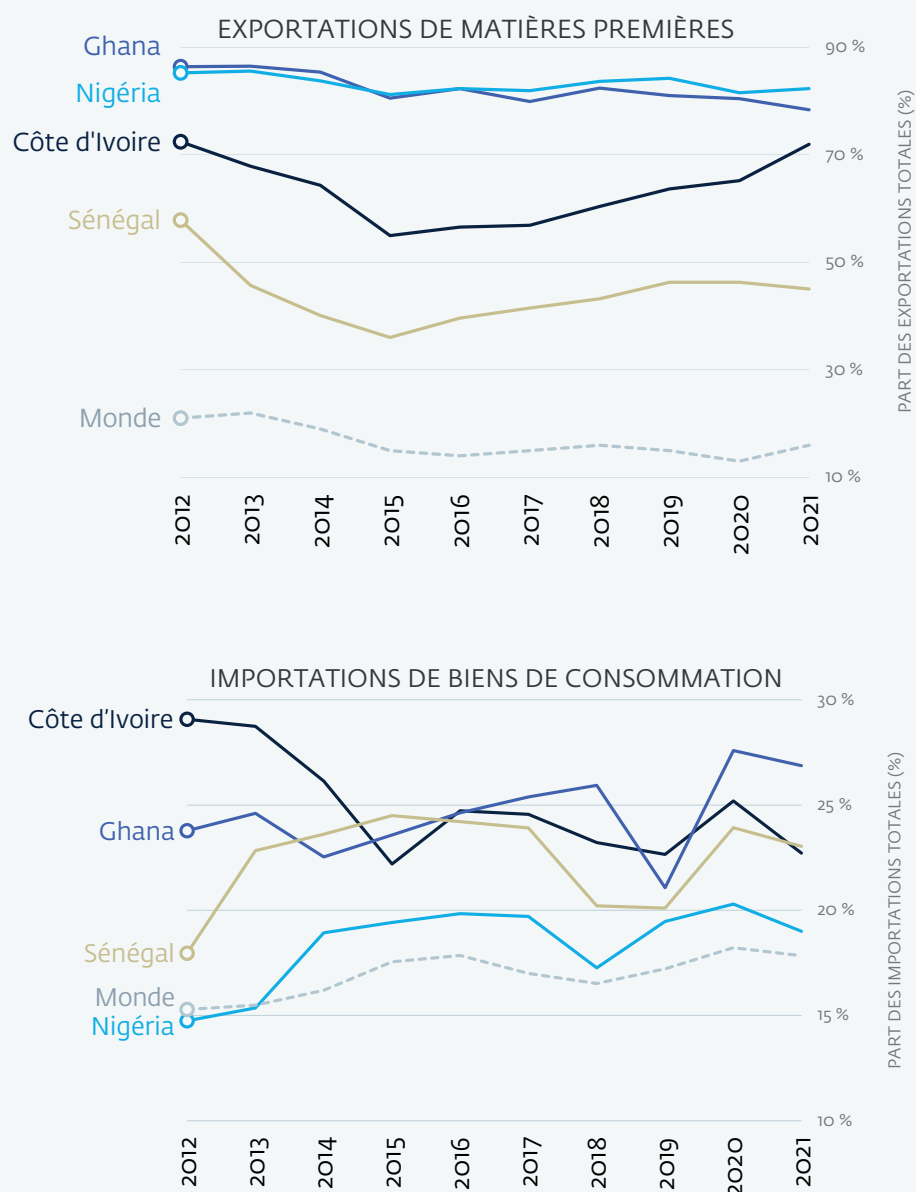
5 Pour décomposer entièrement l'augmentation des parts de marché à l'exportation, nous utilisons la méthode mise au point par Gaulier et al. (2013). La variation totale de la part du marché à l'exportation est décomposée comme suit : 1) effet de compétitivité domestique (côté offre) (facteur « push » dû à la compétitivité ou à d'autres facteurs liés à l'offre) calculé comme la variation résiduelle de la part de marché à l'exportation sans les « effets de composition » côté demande ; 2) deux effets de composition côté demande (« pull »), qui sont des changements externes dans les pays importateurs, les marchés géographiques ou les secteurs, tels que l'effet géographique, qui fait référence à l'ensemble des partenaires commerciaux d'un pays, et l'effet sectoriel, qui fait référence à une gamme de produits (Source : Base de données MEC, basée sur Gaulier et al. (2013)). La méthode empirique de Gaulier et al. comporte quatre étapes principales. La première étape, suivant Bricongne et al. (2011), est le calcul de ce que l'on appelle les « taux de croissance du point médian » des exportations (une mesure initialement proposée par Davis et Haltiwanger, 1992). Contrairement aux taux de croissance normaux, le taux de croissance du point médian permet de calculer la croissance des exportations en prenant en compte à la fois la marge intensive et la marge extensive du commerce. C'est particulièrement important lorsqu'on travaille avec des données très désagrégées et des données à plus haute fréquence, dans lesquelles la marge extensive est largement dominante. La deuxième étape est la décomposition de la croissance des exportations en un effet sectoriel, un effet géographique et un effet de performance des exportations, comme dans Cheptea et al. (2005) et Cheptea et al. (2010). Plus précisément, la régression du taux de croissance moyen est basée sur trois ensembles d'effets fixes, à savoir les effets fixes de l'exportateur, de l'importateur et du secteur/produit, calculés par la méthode des moindres carrés ordinaires (MCO) pondérés. Les pondérations sont données par la part relative d'un flux d'exportation (exportations du pays *i* exportant vers un pays *c* une valeur *x* du produit *k* au moment *t*) dans les exportations totales, où le total correspond aux exportations de l'ensemble des pays de l'échantillon. La troisième étape est le calcul des indices à partir des coefficients estimés, après normalisation des coefficients et des erreurs types. La quatrième étape comprend une décomposition supplémentaire pour séparer les effets de quantité des effets de prix, en utilisant l'indice de Törnqvist pour effectuer la décomposition.

6 Brenton et Newfarmer (2007) comparent, pour chaque produit exporté, le nombre de pays vers lesquels le pays exporte ce produit par rapport au nombre total de pays qui l'importent, puis font la somme de tous les produits exportés. Le ratio donne un indice de pénétration des marchés d'exportation qui indique la mesure dans laquelle un pays exploite le marché potentiel des produits qu'il exporte actuellement. Pour une gamme donnée de produits qu'un pays exporte, l'indice sera plus élevé pour les pays qui exportent vers une grande partie des pays importateurs de ces produits. Il sera plus faible pour les pays qui n'exportent que vers un petit nombre de pays importateurs de ces produits.

FIGURE 1.4

Les matières premières dominent les exportations ; la part des importations de biens de consommation dépasse la moyenne mondiale

Commerce des marchandises par stade de transformation, 2012-2021



Note : Les marchandises sont classées par stade de transformation selon la classification par grandes catégories économiques (CGCE), SH Rev 2, utilisée dans les Statistiques clés 2021 de la CNUCED.

Sources : Calculs des services IFC-OMC à partir des données Comtrade de l'ONU, consultées via le logiciel WITS de la Banque mondiale en août 2022 ; CNUCED.

en aval ». La participation en amont des chaînes de valeur est relativement élevée, avec 31 à 41 % des exportations brutes dans les quatre pays. Cependant, la participation en aval se situe entre 5,8 et 11,1 % des exportations brutes, ce qui est inférieur à d'autres économies émergentes qui ont réussi à se diversifier, comme l'Afrique du Sud (18,4 %) et le Viet Nam (32,1 %) (voir annexe 1, figure A1.3). Les pays ayant un important secteur manufacturier dépendent fortement des produits importés et affichent généralement des niveaux élevés de participation en amont. Il est inquiétant de constater que ce ratio pour la CEDEAO4 a également diminué entre 2012 et 2018.

Les importations de biens autres que les biens de consommation, tels que les matières premières, les biens intermédiaires et les biens d'équipement, qui constituent un maillon essentiel des chaînes de valeur mondiales, sont également relativement faibles (voir la figure 1.4). Les importations jouent un rôle clé en facilitant l'accès aux intrants de qualité, aux machines, ainsi qu'aux connaissances et aux technologies utilisées dans ces produits. Toutefois, bien qu'elles suivent une trajectoire ascendante, les importations de biens intermédiaires — produits et composants utilisés par les producteurs nationaux — représentent 30 à 40 % du total des importations, ce qui est inférieur au niveau observé dans les pays qui se diversifient rapidement, comme le Kenya ou le Viet Nam, où ce taux dépasse 50 %. Un meilleur accès des importateurs au financement du commerce pourrait contribuer à stimuler cette forme d'échanges commerciaux en facilitant l'accès à des produits qui favoriseraient l'émergence d'un secteur manufacturier.

La diversification des échanges commerciaux nécessitera un recours accru au financement du commerce.

Le financement du commerce a été un facteur clé pour les exportations et les importations traditionnelles des pays de la CEDEAO4. Le financement pré-expédition est très demandé pour les principales exportations des quatre pays, notamment le pétrole brut au Nigéria^{xi}, le cacao et le caoutchouc en Côte d'Ivoire^{xii} et le cacao au Ghana⁷. Les principales facilités de crédit syndiqué avant exportation sont fournies par des banques locales ou internationales et parfois par des institutions financières multilatérales lorsque la syndication s'avère difficile. Parallèlement, les grands importateurs de médicaments et d'équipements médicaux, de pétrole raffiné, d'équipements de transport et de produits alimentaires bénéficient de financements à l'importation et de lettres de crédit. Les institutions financières internationales améliorent l'accès au financement du commerce international en accordant aux banques locales des lignes de crédit et des garanties de confirmation de lettre de crédit ou des capacités dans ce domaine.

Pour saisir de nouvelles opportunités commerciales grâce aux chaînes de valeur mondiales et à l'élargissement de la gamme de produits et services, il faut renforcer et diversifier l'offre dans le domaine du financement du commerce. Par exemple, l'expansion du secteur du bâtiment en Afrique de l'Ouest pour répondre à la demande de logements, d'installations industrielles, d'hôpitaux et d'infrastructures de transport et d'énergie a stimulé la production locale de ciment, de bois, de métaux et autres matériaux, dont certains sont désormais exportés dans la région⁸.

7 Depuis 1993, le *Ghana Cocoa Board* (Cocobod) négocie chaque année un crédit pré-expédition de 11 mois avec des banques locales et internationales, afin de répondre aux besoins de financement pour la prochaine récolte de cacao. Le crédit de 2021, d'un montant de 1,5 milliard de dollars, a été fourni par plusieurs banques locales et internationales (<https://www.gtreview.com/news/africa/cocobod-bumps-up-annual-pre-export-finance-facility>), 21 septembre 2021).

8 Par exemple, alors que l'Afrique de l'Ouest a toujours été un gros importateur de ciment, l'accroissement de la capacité de production locale a conduit des pays comme le Nigéria, le Sénégal et le Togo à commencer à exporter du clinker ou du ciment dans la région. On peut citer de nombreux exemples d'investissements récents dans ce domaine : en 2021, la Société de Ciment de Côte d'Ivoire a inauguré une usine de broyage de 1,5 million de tonnes par an, qui avait nécessité un investissement de 110 millions de dollars près d'Abidjan. Selon le rapport Deloitte de 2021 sur la construction en Afrique, l'Afrique a connu en 2021 une année record pour le total des projets de construction (520 milliards de dollars). L'Afrique de l'Ouest a dépassé toutes les autres sous-régions, avec un tiers de la valeur totale des projets (172 milliards de dollars). Si le Nigéria s'est taillé la part du lion (100 milliards de dollars), le Ghana (22,5 milliards de dollars), la Côte d'Ivoire (17,5 milliards de dollars) et d'autres pays de la CEDEAO ont également fait preuve d'un grand dynamisme. Les projets sont de plus en plus souvent mis en œuvre par des entreprises nationales (28 %) ou des consortiums d'entreprises locales et étrangères.

Les différents types de financement du commerce

Il existe trois différents modes de paiement pour les marchandises qui traversent les frontières :

1) les *paiements anticipés* obligent l'importateur à payer les marchandises longtemps avant de les recevoir, parfois jusqu'à un an à l'avance. L'exportateur est certain d'être payé, mais l'importateur prend le risque de ne pas recevoir la marchandise.

2) les *paiements à compte ouvert* indiquent généralement que le paiement a lieu après l'expédition ou la réception des marchandises. L'exportateur est certain que le produit a été reçu, mais l'importateur court des risques liés au défaut de paiement et aux problèmes de trésorerie. Un mécanisme de financement apparenté est le crédit commercial, c'est-à-dire un report de paiement que le vendeur peut accorder à ses clients.

3) Le *financement du commerce par le crédit documentaire* permet d'atténuer les risques en fournissant une série de documents d'enregistrement et de suivi des marchandises. Cette modalité aide également les vendeurs et les acheteurs, car les banques assument généralement le risque de non-paiement en acceptant de payer l'expédition des marchandises si l'une des parties fait défaut. Les banques servent aussi de médiateur objectif en organisant la documentation pour confirmer l'expédition et la réception des marchandises.

La lettre de crédit est l'une des modalités les plus utilisées dans la catégorie Financement du commerce par le crédit documentaire. Il s'agit d'un engagement écrit de paiement généralement émis par une banque au nom de l'acheteur (importateur) à l'intention du vendeur (exportateur) ou de sa banque. Ce document comporte un certain nombre d'obligations pour le vendeur (conditions de livraison, documents à fournir) et pour l'acheteur (notamment la garantie que si l'acheteur n'est pas en mesure de payer, la banque couvrira le montant non réglé). Une lettre de crédit permet aussi parfois à l'exportateur d'emprunter

sur ses créances à moindre coût pour obtenir des liquidités avant d'être payé.

Plusieurs autres produits entrent dans cette catégorie. Il s'agit notamment des garanties de paiement, par lesquelles les banques garantissent le paiement à la livraison des marchandises, ce qui réduit le risque encouru par les vendeurs concernés. Les garanties de soumission et de bonne exécution présentent des caractéristiques similaires, mais sont plus souvent liées à l'échange de services. Les garanties et autres preuves de financement des importations par le crédit documentaire permettent l'affacturage (factoring en anglais) pour recouvrer les créances transfrontalières, c'est-à-dire l'emprunt à court terme auprès d'une banque sur la base de la garantie, comme dans le cas d'une lettre de crédit. Les lettres de crédit *standby*, les contre-garanties et les autres types de garantie sont différentes modalités permettant au bénéficiaire d'atténuer le risque de contrepartie. L'obligation de paiement bancaire est en quelque sorte l'équivalent virtuel d'une lettre de crédit. Cependant, les décisions de paiement sont automatisées et basées sur la correspondance des données électroniques. À ce stade, les obligations de paiement bancaire sont peu utilisées, car les données automatisées disponibles peuvent être insuffisantes par rapport aux lettres de crédit, qui sont des documents imprimés.

Il existe également d'autres formes d'aide au financement du commerce associées à des prêts de fonds de roulement. Le financement avant expédition est généralement une ligne de fonds de roulement (aussi appelée avance à vue) accordée pour financer les dépenses avant les livraisons à l'exportation, où le paiement des marchandises rembourse le crédit.

Le financement après expédition est avantageux pour les importateurs, mais il intervient à un stade ultérieur, lorsque les marchandises sont déjà reçues. Les prêts commerciaux et les fonds de roulement généraux utilisés pour le commerce sont similaires par nature. Toutefois,

dans le cas des prêts commerciaux, les banques lient souvent le prêt à un contrat commercial spécifique. Les fonds de roulement offrent à l'emprunteur une plus grande flexibilité. Alors que de nombreux instruments de financement du commerce sont à court terme, le financement d'équipement est à plus long terme pour tenir compte des délais de production, d'expédition ou d'installation de l'équipement après la commande.

Les catégories définies par leur objet, telles que le financement de la chaîne d'approvisionnement, peuvent faire référence aux instruments décrits plus haut, ainsi qu'aux pratiques d'atténuation des risques visant à optimiser la gestion des fonds de roulement et des liquidités investis dans les processus de la chaîne d'approvisionnement. Les opérations de financement de la chaîne d'approvisionnement peuvent avoir lieu directement entre les entreprises ou par l'intermédiaire des banques (« intermédiation bancaire ») ou d'autres institutions financières offrant des services logistiques ou de facturation.

Ce rapport porte principalement sur les formes documentaires de financement du commerce par intermédiation bancaire, où les banques prennent un risque sur les paiements commerciaux au lieu de faciliter les paiements anticipés ou à compte ouvert en assurant, par exemple, le recouvrement d'effets. Pour évaluer les besoins de financement dans les échanges commerciaux, le rapport se concentre sur le financement international et transfrontalier du commerce par intermédiation bancaire. L'étude examine également les mécanismes de financement de la chaîne d'approvisionnement disponibles sur le marché. Elle ne prend pas en compte l'utilisation de l'assurance-crédit, dont la structure et la dynamique commerciale présentent des avantages et des défis distincts. Ces mécanismes sont décrits en détail par Dornel et al. (2020).

Elle a également généré une demande de matériaux, de machines et d'autres équipements importés.

Le commerce de ces biens intermédiaires et d'équipement dépend davantage du financement du commerce que d'autres produits⁹. Une évaluation systématique de l'utilisation des lettres de crédit pour des produits spécifiques, indépendamment de la destination ou du moment de la transaction^{xiii}, montre que le commerce des biens d'équipement et des biens intermédiaires nécessite davantage le recours aux lettres de crédit que le commerce des biens de consommation ou des matières premières (voir la figure 1.5). Bien qu'il existe des différences notables entre catégories et que le recours au financement du commerce ne dépende

pas seulement de ce qui est expédié, mais aussi de la destination et du moment de l'expédition, cela signifie que l'évolution de la CEDEAO4 vers des produits et des marchés plus sophistiqués nécessiterait un plus grand recours au financement du commerce par intermédiation bancaire.

Les coûts d'importation avec les principaux partenaires restent un défi.

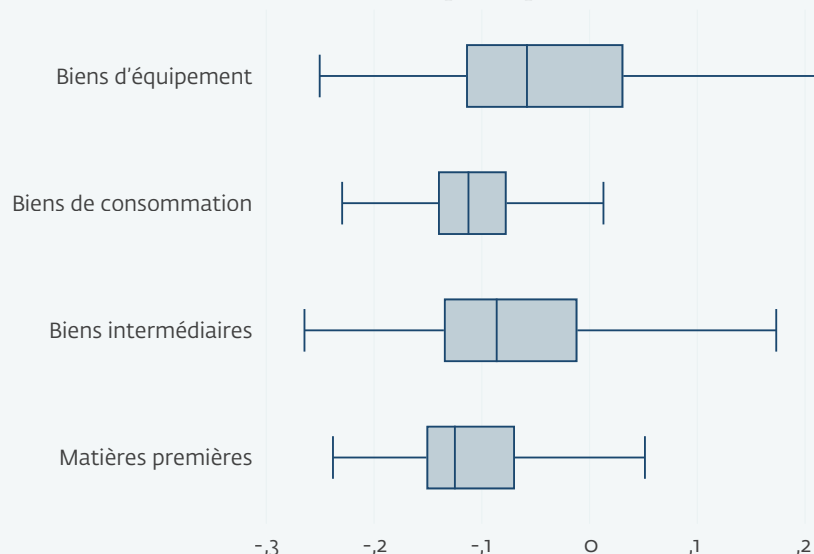
Le commerce engendre des coûts, notamment le prix du transport, le respect de la réglementation, la conversion des devises et les taxes commerciales telles que les droits d'importation. À mesure que les liaisons de transport s'établissent, que les pays mettent en

9 À noter que les importations de biens d'équipement sont souvent financées par des lettres de crédit à plus longue échéance (à moyen terme) ou des prêts ordinaires pour fonds de roulement. La Facilité mondiale pour le financement d'équipements d'IFC mise en œuvre en 2018-19 a soutenu des opérations sur cinq ans en Arménie et au Pakistan, financées par des lettres de crédit à l'importation.

FIGURE 1.5

Les lettres de crédit sont davantage utilisées pour le commerce des biens d'équipement et des biens intermédiaires

Indice d'utilisation de la lettre de crédit par étape de transformation des produits



Note : L'indice d'utilisation des lettres de crédit publié par Crozet et al. (2022) répond à la question de savoir « dans quelle mesure le commerce de produits spécifiques dépend des lettres de crédit », indépendamment de la destination ou du moment de l'expédition. L'indice a été calculé à partir des données de la Turquie, en éliminant les variations dans l'utilisation des lettres de crédit selon les pays et les années. Bien que les chiffres réels ne permettent qu'une interprétation relative, et non absolue, l'indice présente des corrélations intuitives avec plusieurs caractéristiques du produit, telles que le rapport valeur/poids, la durabilité, le délai moyen d'expédition ou le montant de la transaction. Les diagrammes de quartiles indiquent en cinq chiffres l'intensité d'utilisation des lettres de crédit dans chaque catégorie. De gauche à droite, le nombre à cinq chiffres représente le minimum, le premier quartile, la médiane, le troisième quartile et le maximum. Le rectangle montre la gamme des intensités du premier quartile au troisième quartile. La ligne verticale qui traverse le rectangle correspond à l'intensité médiane.

Source : Calculs des services IFC-OMC, basés sur l'analyse de l'intensité d'utilisation des lettres de crédit de Crozet et al. (2022) ; classification CGCE de la CNUCED utilisée dans les statistiques clés 2021.

œuvre des accords commerciaux et que les échanges augmentent, bon nombre de ces coûts devraient normalement diminuer. De fait, selon les estimations de l'OMC^{xiv}, ils ont globalement baissé d'environ 15 % au cours de la décennie précédant 2018.

Dans les pays de la CEDEAO⁴, l'amélioration a également été significative, le coût moyen des exportations vers leurs dix principaux partenaires commerciaux ayant diminué de près de 15 % en moyenne au cours de la même période, selon l'OMC. En revanche, les coûts d'importation vers les quatre pays ont peu diminué, voire pas du tout, et dépassent largement les coûts d'exportation (voir la figure 1.6). Un facteur important est le coût du financement du commerce. Bien qu'il existe des variations importantes, les coûts du commerce avec les partenaires traditionnels en Europe, tels que la France, l'Allemagne ou le Royaume-Uni, ont augmenté dans des domaines cruciaux, tels que les exportations agricoles ou les importations de produits manufacturés. Les coûts des échanges commerciaux

avec la Chine ont diminué de 28 % en moyenne pour les exportations, ce qui laisse entrevoir des perspectives de croissance supplémentaire.

Non seulement les coûts commerciaux élevés freinent directement le commerce, mais ils peuvent également limiter les moyens de financement du commerce. Si le commerce devient moins rentable et les marges plus étroites, il sera plus risqué d'offrir des facilités de financement du commerce aux importateurs et aux exportateurs. Mais les marges plus étroites font qu'il est difficile de faire payer les emprunteurs plus cher pour compenser le risque pris par le prêteur.

Le chapitre suivant présente des preuves supplémentaires du manque de moyens de financement du commerce et de l'impact sur le commerce dans la région. Les chapitres suivants quantifient cet impact négatif du déficit de financement du commerce sur le commerce et proposent des solutions aux différentes parties prenantes, à savoir les commerçants, les institutions financières, les gouvernements et les organismes de développement.

FIGURE 1.6

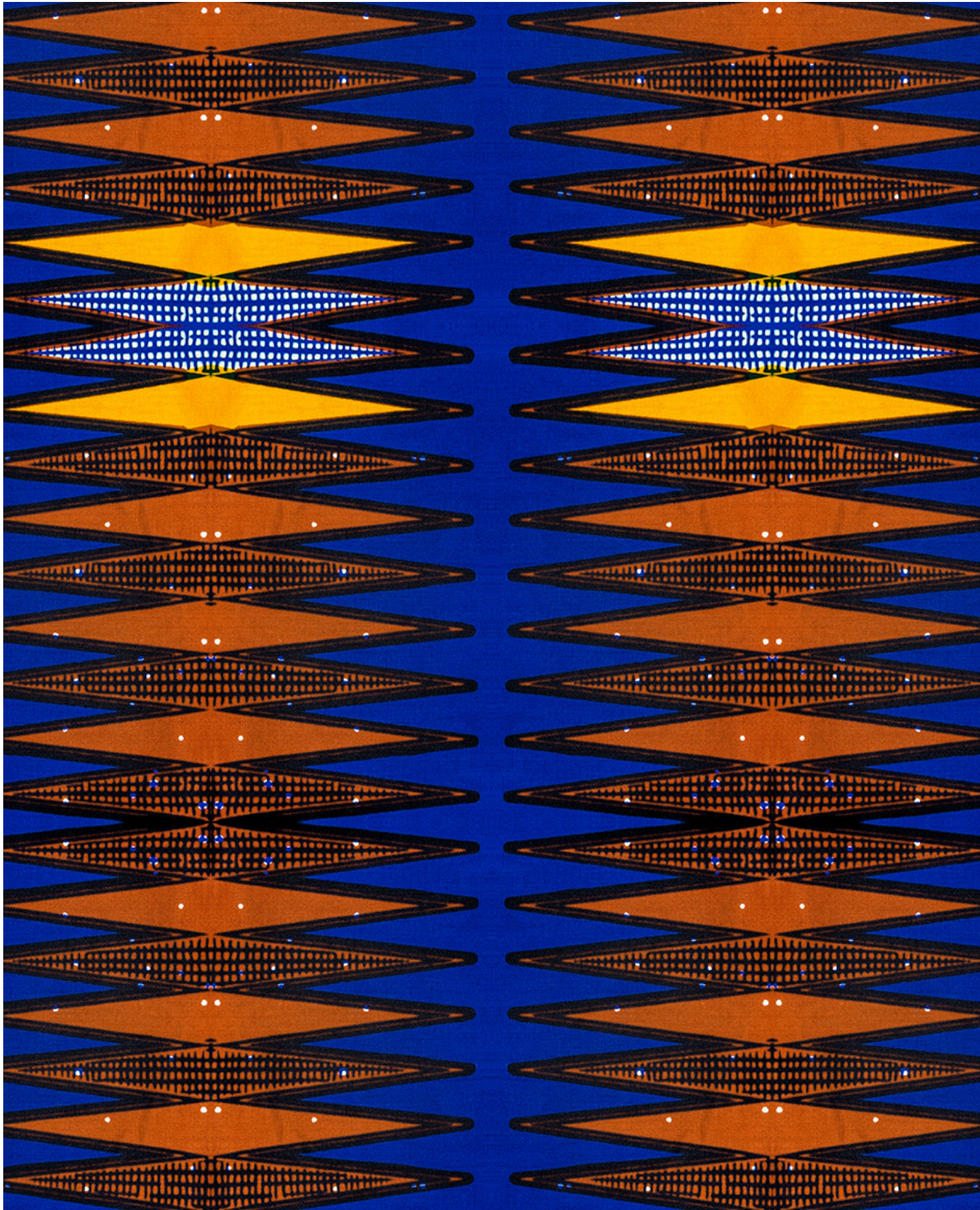
Les coûts d'importation ne suivent pas la baisse des coûts d'exportation

Coûts des échanges avec les principaux partenaires commerciaux de la CEDEAO4 (2007-2017)



Note : L'indice mondial des coûts du commerce peut être interprété comme le rapport entre les coûts du commerce international et les coûts du commerce intérieur (OMC, 2021) ; Par exemple, une valeur de 2 signifie que les coûts internationaux sont deux fois plus élevés que les coûts du commerce intérieur (équivalent *ad valorem* de 200 %). Les diagrammes de quartiles présentent un résumé en trois chiffres de la répartition des coûts commerciaux entre les pays de la CEDEAO4 et leurs principaux partenaires (les dix principaux pays d'origine des importations vers l'un des quatre pays de la CEDEAO et les dix principales destinations des exportations pour l'un des quatre pays, à savoir la Belgique, le Brésil, la Chine, la France, l'Allemagne, l'Inde, l'Italie, la Malaisie, les Pays-Bas, la Norvège, l'Espagne, la Turquie, le Royaume-Uni et les États-Unis). Le bas de chaque rectangle représente le premier quartile, la ligne horizontale la médiane, et le haut du rectangle le troisième quartile des coûts commerciaux pour chaque année.

Source : Calculs sur la base de l'indice mondial des coûts du commerce de l'OMC (2021).



Chapitre 2 :

Le financement du commerce dans la CEDEAO4

Principaux constats :

- ▶ Le marché total du financement du commerce pour la CEDEAO4 est estimé à 42 milliards de dollars par an, soutenant 25 % des échanges de marchandises de ces pays.
- ▶ Les taux de rejet des demandes de financement du commerce atteignent 25 %, ce qui correspond à un déficit de financement du commerce de près de 14 milliards de dollars par an.
- ▶ Les rejets touchent de manière disproportionnée les PME, en particulier les PME dirigées par des femmes.
- ▶ La disponibilité du financement du commerce est limitée par les difficultés rencontrées dans les relations avec les correspondants bancaires, les niveaux de risque élevés associés aux emprunteurs et le manque de financements à faible coût.
- ▶ Les coûts de financement du commerce dans la CEDEAO4 sont élevés, le prix moyen d'une lettre de crédit représentant entre 2 % et 4 % du montant de la transaction, contre une moyenne mondiale de 2 % pour les marchés émergents et une limite inférieure de 0,25 % à 0,5 % généralement observée dans les économies avancées.

Le chapitre suivant présente les principales conclusions d'une analyse de l'enquête d'IFC auprès des banques de la CEDEAO4. L'étude montre que la part des échanges couverte par le financement du commerce est plus faible dans les quatre pays que dans les autres régions. Les coûts d'accès à ces facilités sont plus élevés et les rejets de demandes plus fréquents, souvent en raison de garanties insuffisantes. Le taux de rejet sert à évaluer la demande de financement du commerce non satisfaite, ce qui permet de quantifier le déficit de financement du commerce. Parmi les autres problèmes mentionnés par les banquiers de la CEDEAO4, on peut citer l'insuffisance des réseaux de correspondants bancaires étrangers avec lesquels il est possible d'effectuer des transactions transfrontalières.

Le marché du financement du commerce de la CEDEAO4 est estimé à environ 42 milliards de dollars par an, soutenant 25 % du commerce des marchandises.

Au niveau de chaque pays, la part des échanges couverte par le financement du commerce va de 15 % au Sénégal à 41 % au Ghana (tableau 2.1)¹⁰. La part comparable pour l'Afrique est d'environ 40 %, selon la Banque africaine de développement^{xv}, alors qu'au niveau mondial, elle varie entre 60 et 80 %¹¹. La valeur totale des actifs de financement du commerce dans les quatre pays a été estimée en utilisant deux méthodes différentes, l'une élaborée pour cette étude sur la base des observations des actifs bancaires, et l'autre précédemment utilisée par la Banque africaine de développement pour son enquête sur le financement du commerce en Afrique (voir l'annexe 2).

Les deux méthodes produisent des estimations comparables de la taille du marché et des déficits de l'offre, en grande partie parce que le taux élevé de réponse au questionnaire a permis d'obtenir un échantillon qui correspond à la quasi-totalité du marché dans les quatre pays et se rapproche donc de la réalité.

Les banques sont les principaux fournisseurs de financement du commerce dans les pays de la CEDEAO4.

Les économies d'échelle sont importantes sur les marchés du financement du commerce, et il existe des leaders clairs dans chaque pays. Bien que la quasi-totalité des institutions financières interrogées (75 sur 78) proposent des services de financement du commerce international, les cinq plus grandes banques en termes d'actifs représentent la moitié du marché du financement du commerce international en valeur monétaire, tandis que les dix plus grandes banques représentent un peu plus des deux tiers des actifs de financement du commerce international. Le portefeuille moyen de financement du commerce extérieur des dix plus grandes banques de l'échantillon est quatre fois plus important que la moyenne de leurs homologues plus petits, avec trois fois plus de transactions d'un montant supérieur¹².

Les banques panafricaines ayant des opérations locales, les banques présentes dans les pays voisins et les filiales de banques internationales ont toutes l'avantage de pouvoir offrir aux plus grands négociants locaux un plus grand réseau de correspondants bancaires étrangers, ce qui leur permet de traiter et de financer plus facilement les opérations commerciales au niveau mondial. L'enquête

¹⁰ La taille du marché du financement du commerce fait référence aux produits de crédit relevant de l'activité de commerce international des banques interrogées. Voir la note de bas de page 2 pour une liste détaillée des facilités incluses dans l'estimation.

¹¹ Selon la Banque des règlements internationaux (2014), le financement du commerce représentait environ 60 % du commerce mondial en 2014, tandis que selon, l'OMC (2016), jusqu'à 80 % des échanges pourraient être couverts par le financement du commerce.

¹² Dans cette étude, les termes « grandes » ou « plus grandes » banques désignent les prêteurs dont les actifs dépassent 5 milliards de dollars. Il s'agit des dix plus grandes banques de l'échantillon. Les « petites » ou « plus petites » banques sont les autres banques.

confirme que les banques ayant le plus d'activités de financement du commerce sont plus susceptibles d'être de grande taille et présentes dans plusieurs pays : plus de deux tiers des répondants indiquent avoir des opérations dans plus d'un pays. Environ la moitié des participants à l'enquête en Côte d'Ivoire, au Ghana et au Sénégal gèrent des portefeuilles de financement du commerce

en moyenne plus de trois fois plus importants que leurs homologues purement locaux. L'étude met également en évidence le rôle important des filiales de banques internationales dans l'offre de financement du commerce aux entreprises présentes dans plusieurs pays. Certaines banques internationales décident de s'implanter sur ces marchés pour suivre leurs clients, ce qui explique

TABLEAU 2.1

Financement du commerce par intermédiation bancaire dans la CEDEAO4

	Côte d'Ivoire	Ghana	Nigéria	Sénégal	Total
Nombre total de banques interrogées	28	23	19	19	89
Nombre de banques ayant répondu	24	23	19	12	78
Nombre de banques fournissant des services de financement du commerce	22	23	18	12	75
Banques fournissant des services de financement du commerce international [%]	92	100	95	100	96
Valeur moyenne du portefeuille de financement du commerce international [millions de dollars]	381	410	1 174	108	537
Total du commerce de marchandises dans quatre pays [milliards de dollars]	29	23	99	14	165
Financement du commerce par intermédiation bancaire [milliards de dollars]	10	9	21	2	42
Pourcentage des échanges commerciaux financés par intermédiation bancaire [%]	33	41	21	15	25

Note : Le solde du financement du commerce extérieur, exprimé en pourcentage du total des actifs des banques interrogées, a été rapporté particulièrement le 31 décembre 2021.

Source : Calculs des services IFC-OMC, basés sur l'enquête IFC 2022 sur le financement du commerce dans la CEDEAO (échantillon, 10 août 2022).

pourquoi certaines filiales de banques internationales ont une part plus faible d'actifs locaux, mais des portefeuilles de financement du commerce plus importants. Ces banques semblent être mieux à même de servir les entreprises qui ont besoin d'aide pour des transactions plus importantes et dans plusieurs pays, notamment les grands exportateurs de matières premières et les grands importateurs de biens essentiels.

Les banques qui ne figurent pas parmi les dix premières, en termes d'actifs, ont des portefeuilles de financement du commerce extérieur plus importants en proportion de leurs actifs totaux. Elles reçoivent les deux tiers du nombre total de demandes de financement du commerce extérieur et tendent à être sur un pied d'égalité avec les grandes banques en termes de nombre

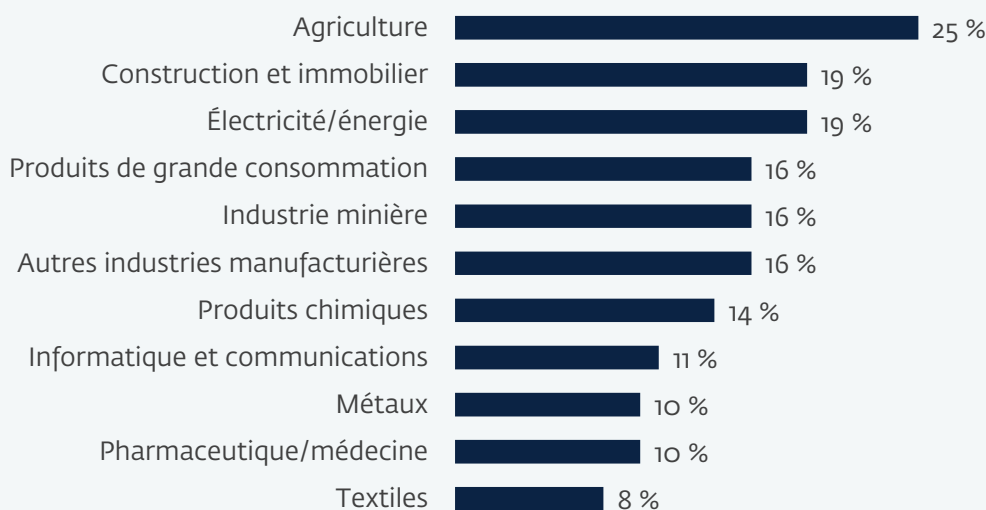
moyen de produits offerts. Dans le même temps, elles sont plus susceptibles de travailler avec des PME (91 % de ces banques travaillent avec des PME, contre huit sur dix pour les grandes banques) et ont environ deux fois moins de correspondants bancaires que les plus grandes banques. Ces défis pourraient rendre plus difficile pour ces banques d'accroître l'offre de financement du commerce en fonction des besoins de la région.

Nous avons constaté que 70 % des banques fournissent des financements dans des secteurs tels que les produits chimiques, et que 90 % fournissent des financements pour les biens de consommation. Parallèlement, des secteurs comme l'agriculture et les infrastructures figurent parmi ceux qui ont le plus besoin de financements supplémentaires pour le commerce (figure 2.1).

FIGURE 2.1

Secteurs nécessitant plus de financement commercial de la part des banques de la CEDEAO4

Pourcentage des banques indiquant qu'un secteur souffre d'une offre insuffisante de financement du commerce



Sources : Calculs des services IFC-OMC basés sur l'enquête IFC 2022 sur le financement du commerce dans la CEDEAO (échantillon du 10 août 2022) ; base de données Comtrade de l'ONU, consultée via le logiciel WITS en août 2022.

Le marché du financement du commerce est dominé par les instruments traditionnels dans ce domaine.

Les lettres de crédit, principalement pour les importateurs, et les prêts renouvelables à court terme et des crédits à l'exportation avant expédition, constituent l'essentiel du marché existant. Les lettres de crédit ont l'avantage de fournir des garanties juridiques aux parties à la transaction commerciale et les taux de défaut sont généralement plus faibles que pour les prêts en Afrique et ailleurs. En raison de cette sécurité, leur coût est souvent inférieur au taux d'intérêt moyen d'un prêt.

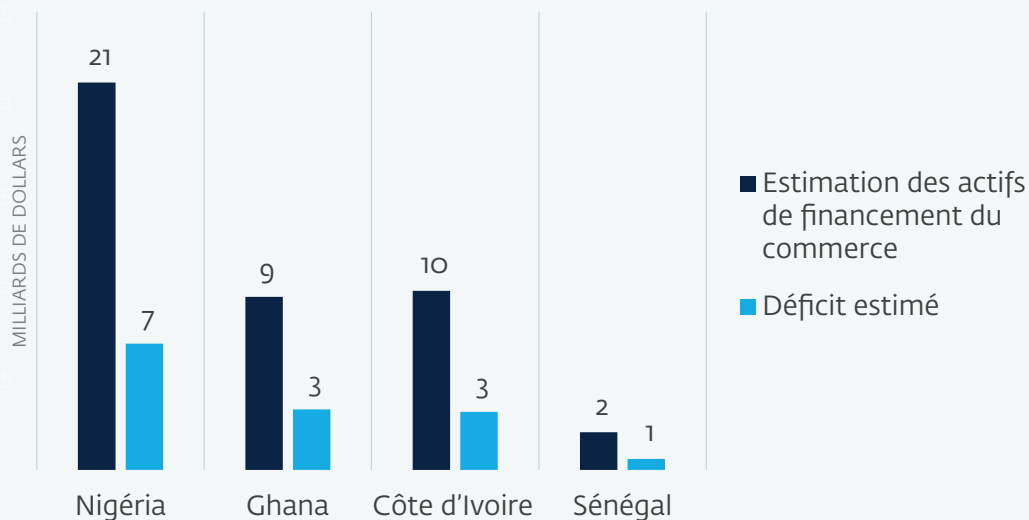
L'ouverture d'une lettre de crédit est toutefois un processus laborieux qui demande une documentation

importante, ce qui favorise les gros clients disposant de plus de ressources et mieux à même de répondre à toutes les exigences des banques. Selon les données SWIFT^{xvi}, il semblerait que le marché favorise les gros clients, du moins pour les exportations. Les données montrent que le montant moyen des lettres de crédit à l'importation en Afrique sont proches des montants mondiaux. En revanche, le montant moyen des lettres de crédit à l'exportation est l'un des plus élevés au monde, ce qui suggère qu'elles favorisent les gros clients et les gros volumes. Les nouvelles formes de financement du commerce, telles que les facilités de financement de la chaîne d'approvisionnement, en sont encore à un stade embryonnaire dans les quatre pays. Moins de la moitié

FIGURE 2.2

Le financement du commerce soutenu par les banques et ses lacunes

Estimation du déficit de financement du commerce dans la CEDEAO4, sur la base des demandes rejetées par les banques



Note : La valeur estimée de la demande non satisfaite de financement du commerce correspond au produit des taux de rejet par la valeur totale des actifs de financement du commerce dans le pays. Cette dernière est estimée en utilisant la méthode décrite à l'annexe 2.

Source : Calculs des services IFC-OMC basés sur l'enquête IFC 2022 sur le financement du commerce dans la CEDEAO (échantillon du 10 août 2022).

des prêteurs ont déclaré qu'ils fournissaient des services de financement de la chaîne d'approvisionnement et la majorité d'entre eux ont indiqué que le financement de la chaîne d'approvisionnement représentait entre 0 % et 20 % du commerce sur leurs marchés. Le financement numérique (plateformes de fonds de roulement, fintechs) en est également à ses débuts, plusieurs banques ayant indiqué qu'elles ne connaissaient pas ce type de produit ou qu'elles n'étaient pas concernées.

Le financement pré-exportation est un moyen de financement essentiel pour les exportateurs.

Il ressort des entretiens avec les banquiers que l'accès à des fonds de roulement et à des moyens de financement pour la production de biens destinés à

l'exportation est essentiel à la survie des exportateurs. C'est particulièrement vrai dans le secteur agricole, où il s'écoule une période relativement longue entre l'achat des intrants avant la mise en culture, et la récolte des produits et leur exportation éventuelle. Alors que les gros exportateurs de produits de base peuvent obtenir au niveau international des prêts syndiqués avant exportation pour couvrir toute la saison de récolte^{xvii}, les petits exportateurs ne peuvent compter que sur un financement local. Les banquiers ont indiqué qu'il existait des solutions pour chaque étape du processus, comme le financement des stocks, le financement des intrants et d'autres facilités, mais les agriculteurs et les coopératives agricoles ont déclaré avoir du mal à obtenir des prêts échelonnés. Les banquiers ont

TABLEAU 2.2

Estimation du déficit de financement du commerce, sur la base des demandes rejetées

	Côte d'Ivoire	Ghana	Nigéria	Sénégal	Total
Financement du commerce fourni par intermédiation bancaire [en milliards de dollars]	10	9	21	2	42
Taux de rejet moyen [%]	25	26	25	23	25
Déficit de financement du commerce (demande non satisfaite) [en milliards de dollars]	3	3	7	1	14

Source : Calculs des services IFC-OMC, basés sur l'enquête IFC 2022 sur le financement du commerce dans la CEDEAO (échantillon du 10 août 2022).

souligné que les producteurs devraient définir leurs besoins, améliorer les demandes de crédit et affecter les fonds du crédit à l'usage approuvé. De leur côté, les entreprises se sont plaintes du coût élevé des garanties exigées, d'une culture du risque insuffisante et du manque de connaissance de leurs activités de la part des institutions financières.

Les taux de rejet sont élevés, ce qui crée une demande annuelle non satisfaite de 14 milliards de dollars pour le financement du commerce.

Les demandes de financement du commerce rejetées dans les pays de la CEDEAO4 représentent 21 % du nombre total de demandes et 25 % de leur valeur¹³. Du fait que les grandes banques traitent surtout avec des gros clients, elles font état d'un taux de rejet plus faible, à savoir 13 % des demandes et 19 % de leur valeur, contre un taux de rejet moyen de 23 % pour les petites banques (25 % en valeur). Les petites banques sont relativement plus exposées aux risques liés au financement du commerce parce qu'il représente une plus grande partie de leur portefeuille, et elles ont moins de correspondants bancaires, ce qui signifie qu'elles ont des niveaux de risque plus élevés et davantage de difficultés pour mener à bien les transactions. Leur plus grande proportion de clients, qui sont des PME, augmente également le risque auquel elles sont exposées.

Selon la méthode décrite à l'annexe 2, ces taux de rejet suggèrent une demande non satisfaite de financement du commerce de 14 milliards de dollars par an dans l'ensemble de la CEDEAO4. Au niveau national, cela se traduit par un déficit de financement du commerce d'environ 7 milliards de dollars au Nigéria, 3 milliards de

dollars en Côte d'Ivoire et au Ghana, et 1 milliard de dollars au Sénégal (voir tableau 2.2 et figure 2.2).

Les refus ne se traduisent pas toujours par des pertes commerciales — uniquement 20 à 40 % des cas, selon les études publiées et autres enquêtes^{xviii}. Les demandes de financement du commerce rejetées peuvent inciter les entreprises à chercher des solutions moins optimales, comme utiliser leurs propres fonds ou emprunter par des voies informelles, auprès de leurs fournisseurs ou des institutions de microfinance. En outre, plus d'un tiers des banques interrogées ont déclaré que les besoins de financement commercial des importateurs sont plus grands que ce que les prêteurs peuvent actuellement fournir. Plus de 30 % ont fait état d'un manque de financement du commerce pour les entreprises locales.

L'auto-exclusion, suite à des rejets antérieurs, peut également conduire les entreprises à s'abstenir tout simplement de demander un financement aux banques pour importer ou exporter. Si l'on ajoute une offre limitée, des prix élevés et des rejets fréquents, il n'est donc pas surprenant que la part du commerce soutenue par le financement du commerce dans la CEDEAO4 soit plus faible qu'ailleurs en Afrique.

L'insuffisance des garanties et le classement de l'emprunteur dans la catégorie des emprunteurs à haut risque sont les deux principales raisons invoquées par les banques pour rejeter les demandes de financement du commerce extérieur.

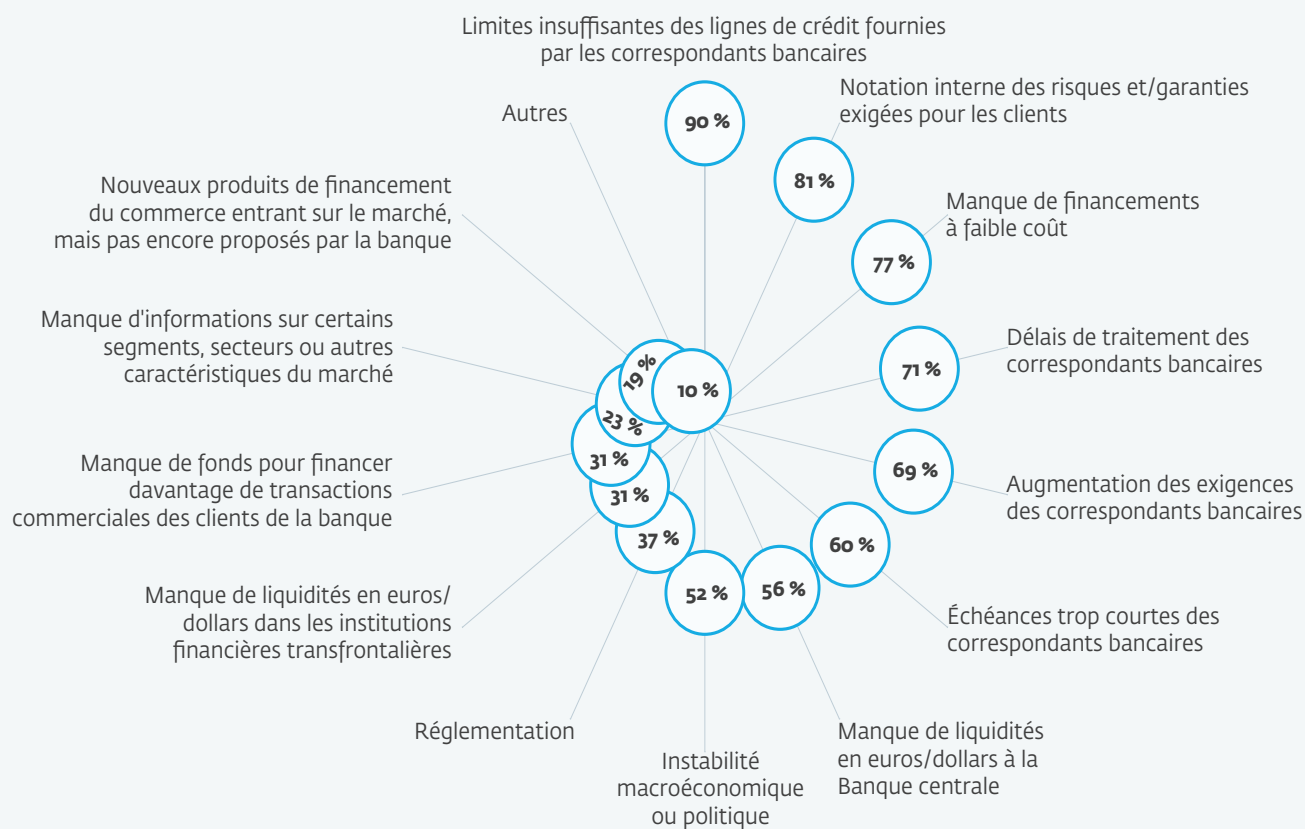
Le financement du commerce extérieur exige davantage de documents que les facilités axées sur le marché intérieur, en ce qui concerne les douanes, le transport, l'assurance et d'autres domaines. En outre, la réglementation en matière de tenue des livres et

¹³ Selon une enquête mondiale auprès de 85 clients d'IFC participant au Programme de financement du commerce international (GTFP), qui accroît et complète la capacité des banques à fournir des financements commerciaux en atténuant les risques sur les marchés nouveaux ou difficiles, le taux de rejet moyen mondial pour ce groupe est de 12 % du nombre total de demandes, contre 25 % pour le sous-échantillon de clients GTFP dans les pays de la CEDEAO4 (principalement au Ghana et au Nigéria).

FIGURE 2.3

L'insuffisance des garanties et le risque de crédit sont les principales causes de rejet

Pourcentage de banques citant les raisons suivantes pour le rejet des demandes de financement du commerce



Source : Calculs des services IFC-OMC, basés sur l'enquête IFC 2022 sur le financement du commerce dans la CEDEAO (échantillon du 10 août 2022).

de conformité est plus stricte pour le financement du commerce, car les modalités financières doivent être vérifiées par les banques et les clients de la contrepartie. L'évolution récente de la réglementation internationale, notamment le renforcement de l'obligation de « connaître son client » et des lois réprimant le blanchiment d'argent, ont rendu le processus encore plus compliqué.

Les figures 2.3 et 2.4 montrent les principales causes de rejet citées par les institutions participant à l'enquête. Le manque de garanties et le risque élevé du demandeur figurent en tête de liste dans les quatre pays à 64 % et 67 %, bien que les répondants au Sénégal et en Côte d'Ivoire aient mentionné ces deux raisons plus souvent que leurs homologues du Ghana et du Nigéria.

Dans les quatre pays, les banques sénégalaises étaient les plus susceptibles de rejeter une opération de financement du commerce en raison du risque de crédit élevé du demandeur. Au Nigéria, les difficultés d'accès ou de prévision de la disponibilité des devises étrangères sont mentionnées comme une cause majeure de rejet, notamment en raison de la très forte demande de financement avant exportation pour l'expédition.

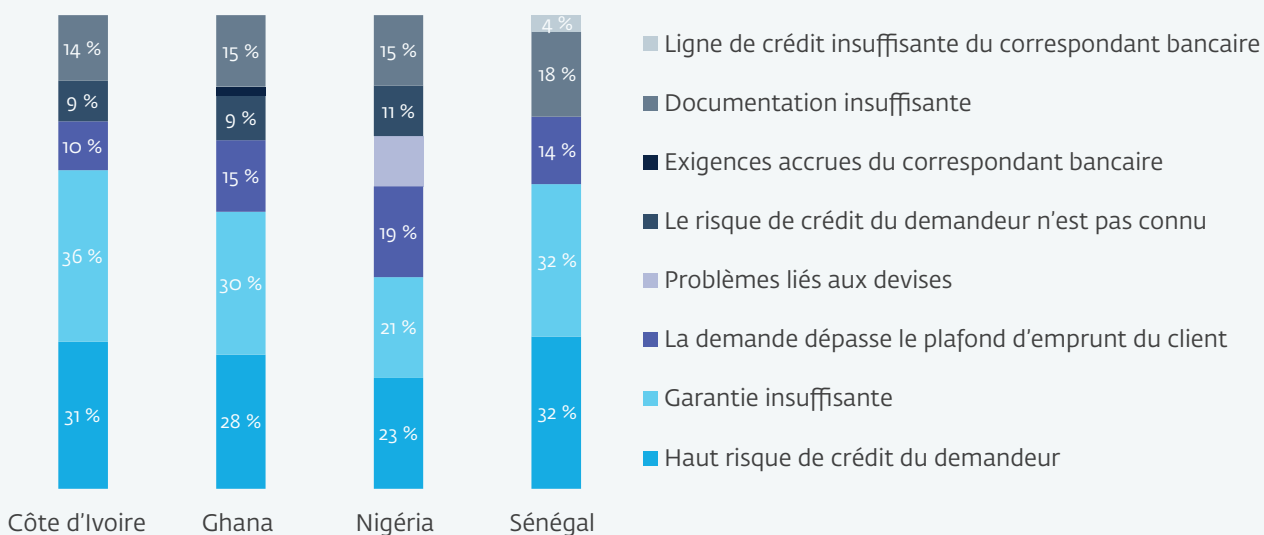
Les garanties exigées restent difficiles à satisfaire dans les pays de la CEDEAO4.

Dans le commerce international, la marchandise elle-même est couramment utilisée comme garantie pour le financement du commerce. Elle peut être

FIGURE 2.4

Raisons du rejet des demandes de financement du commerce, par pays

Pourcentage de personnes interrogées citant les raisons suivantes pour le rejet des demandes de financement du commerce



Source : Calculs des services IFC-OMC, basés sur l'enquête IFC 2022 sur le financement du commerce dans la CEDEAO (échantillon du 10 août 2022).

revendue pour couvrir l'exposition de la banque et, lorsque les transactions sont couvertes par des lettres de crédit, elle peut être saisie d'office en cas de non-paiement. Toutefois, les banques interrogées dans le cadre de l'enquête ont déclaré qu'elles demandaient souvent des garanties supplémentaires parce que, en raison des problèmes d'application de la législation locale,

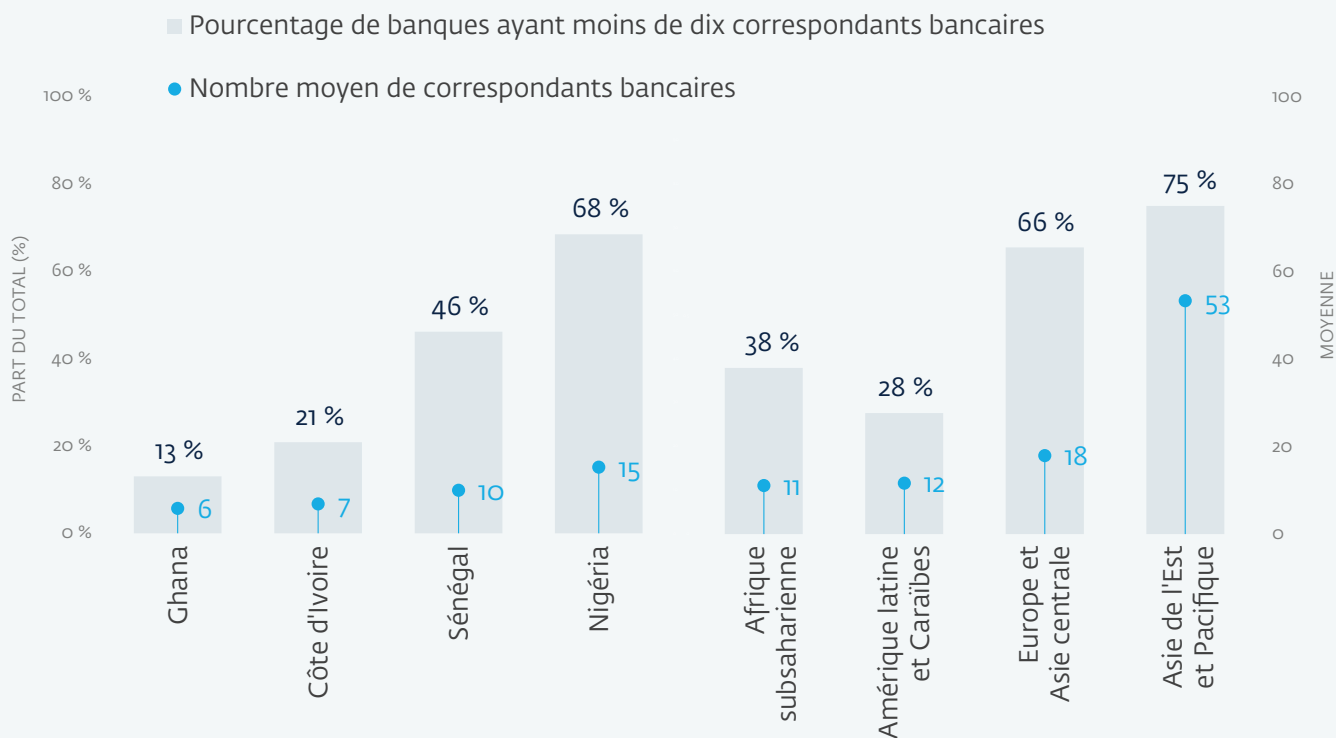
elles ne sont pas certaines de pouvoir saisir et revendre la marchandise.

Les PME, qui ont moins d'actifs, sont plus susceptibles de se voir réclamer des garanties onéreuses et n'ont souvent pas les connaissances financières nécessaires pour négocier efficacement avec leurs banques.

FIGURE 2.5

Les banques ouest-africaines ont un réseau transfrontalier limité

Proportion de prêteurs ayant plus de dix correspondants bancaires, et nombre moyen de correspondants dans la CEDEAO4 et dans le monde



Source : Calculs des services IFC-OMC, basés sur l'enquête IFC 2022 sur le financement du commerce dans la CEDEAO (échantillon du 10 août 2022).

Par conséquent, les PME, notamment celles détenues par des femmes, souffrent de manière disproportionnée du déficit de financement du commerce. Dans l'enquête, 72 % des répondants ont déclaré que les PME et les micro-entreprises ont des taux de rejet plus élevés que les autres catégories de demandeurs, tandis qu'environ 30 % des banques indiquent qu'elles n'ont pas encore de PME appartenant à des femmes dans leur clientèle. Selon des données empiriques provenant des marchés émergents, plusieurs facteurs expliquent ce déficit, notamment le manque d'informations concernant la taille du segment, son potentiel commercial et l'accès limité des femmes aux instruments de financement du commerce.

Le faible nombre de correspondants bancaires limite les possibilités de financement du commerce.

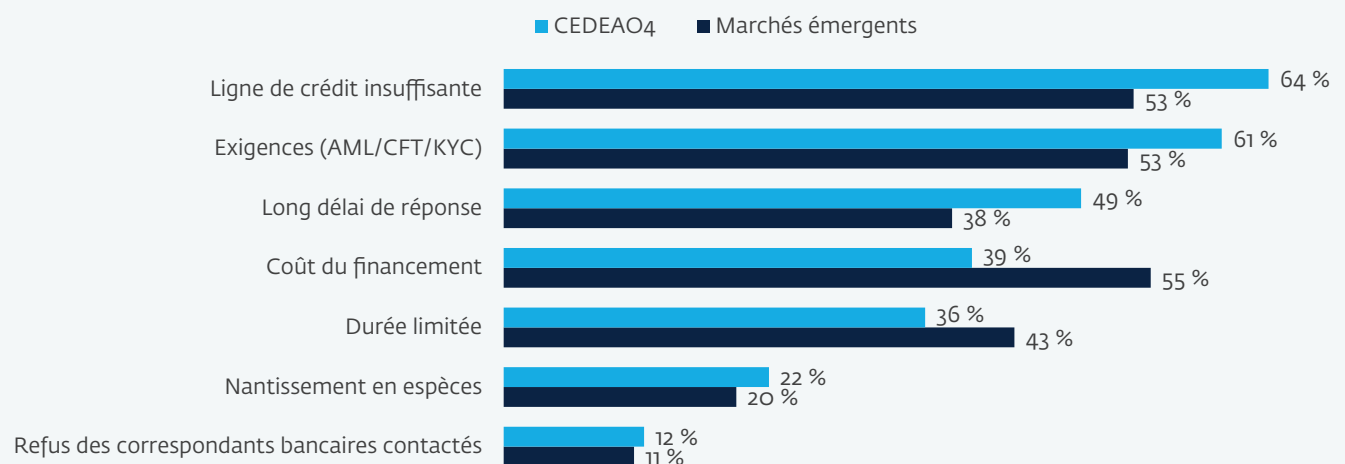
Pratiquement toutes les banques de la CEDEAO4 font état de difficultés dans leurs relations avec les correspondants bancaires — des réseaux d'institutions financières de différents pays se fournissant mutuellement des services. Ces réseaux sont essentiels pour l'émission, la confirmation et le règlement des opérations de financement du commerce international. L'augmentation des exportations et l'achat d'intrants sur les marchés émergents nécessitent de plus vastes réseaux correspondants bancaires.

S'il estime courir un risque accru dans l'un ou l'autre des deux pays concernés par l'opération, un correspondant bancaire peut être tenté de réduire ses lignes de crédit, d'exiger davantage de documents

FIGURE 2.6

Les banques de la CEDEAO4 sont confrontées à de fortes tensions dans les relations avec les correspondants bancaires

Pourcentage de banques citant les raisons suivantes pour lesquelles la relation avec le correspondant bancaire est tendue



Note : AML signifie « anti-blanchiment d'argent », CFT signifie « lutte contre le financement du terrorisme », et KYC signifie « know your customer ». La moyenne des marchés émergents est calculée à partir des résultats de l'enquête auprès des participants au Programme de financement du commerce international (GTFP) d'IFC.

Source : Calculs des services IFC-OMC, basés sur l'enquête IFC 2022 sur le financement du commerce dans la CEDEAO (échantillon du 10 août 2022).

ou d'accroître sa commission. Plus le nombre de correspondants bancaires est limité, plus les transactions commerciales sont vulnérables à un tel durcissement des conditions. L'enquête montre que les banques des pays de la CEDEAO⁴ ont généralement moins de relations de ce type que les créanciers dans le reste de l'Afrique et d'autres régions.

En moyenne, les banques des quatre pays ont neuf correspondants, 64 % en ayant moins de dix et près d'un tiers, cinq ou moins (voir la figure 2.5). Presque toutes les banques font état d'obstacles à l'exécution d'un plus grand nombre d'opérations de financement du commerce et de tensions avec les correspondants bancaires. Elles ont notamment des

TABLEAU 2.3

Prix forfaitaire d'une lettre de crédit dans la CEDEAO⁴

Prix d'une lettre de crédit à l'importation en pourcentage du montant de la transaction

	Côte d'Ivoire	Ghana	Nigéria	Sénégal
Minimum	2 %	1,8 %	2 %	2 %
Moyenne	4 %	2,3 %	3,5 %	4 %
Maximum	5,5 %	3,3 %	5,8 %	5,5 %

Source : Calculs des services IFC-OMC, basés sur l'enquête IFC 2022 sur le financement du commerce dans la CEDEAO (échantillon du 10 août 2022).

TABLEAU 2.4

Prix moyen pour l'émission et la confirmation d'une lettre de crédit

Prix d'une lettre de crédit à l'importation en pourcentage du montant de la transaction

Type d'instrument	Côte d'Ivoire	Ghana	Nigéria	Sénégal
Émission de la lettre de crédit locale (annuelle)	1,5 %	0,5 %	0,5 %	1,5 %
Confirmation de la lettre de crédit (annuelle)	2,5 %	1,8 %	3 %	2,5 %
Prix forfaitaire	4 %	2,3 %	3,5 %	4 %

Source : Calculs des services IFC-OMC, basés sur l'enquête IFC 2022 sur le financement du commerce dans la CEDEAO (échantillon du 10 août 2022).

difficultés à travailler dans les limites des lignes de crédit ouvertes par les banques transfrontalières pour effectuer une opération. Plus de 60 % d'entre elles indiquent que les lignes de crédit sont insuffisantes et près de la moitié citent de longs délais de réponse, tandis que 12 % ont vu leur demande rejetée (figure 2.6).

Les coûts du financement du commerce sont élevés dans la CEDEAO4, en particulier pour les PME.

Pour les lettres de crédit, les banques facturent des frais visant à compenser le risque, qui varie selon le client, le pays où elles opèrent, la nature et la durée de la transaction, ainsi que le niveau du risque de change. Pour les prêts commerciaux, le coût des fonds pour la banque

TABLEAU 2.5

Coût du financement avant expédition

Coût du financement avant expédition, par an et en pourcentage du financement accordé

	Type d'instrument	Côte d'Ivoire	Ghana	Nigéria	Sénégal
Coût des fonds	Coût des fonds	4 %	19 %	13 %	4 %
	Taux de base	10,5 %	24 %	19,5 %	8,5 %
Financement avant expédition	Fonds de roulement/avant expédition (grande entreprise)	9 %	22 %	21,5 %	9 %
	Marge nette (sur le coût des fonds)	5 %	3 %	8,5 %	5 %
	Crédit de fonds de roulement/crédit avant expédition (petite entreprise)	13 %	25 %	26 %	13 %
	Marge nette (sur le coût des fonds)	9 %	6 %	13 %	9 %
	Microfinance	21 %	-	-	21 %
	Marge nette (sur le coût des fonds)	17 %	-	-	17 %

Source : Calculs des services IFC-OMC, basés sur l'enquête IFC 2022 sur le financement du commerce dans la CEDEAO (échantillon du 10 août 2022).

est un élément important des frais facturés, de même que le risque global de la transaction et la structure du marché. En outre, des frais non liés au risque sont habituellement facturés aux clients pour la création, la structuration, la négociation et la confirmation des instruments de financement du commerce.

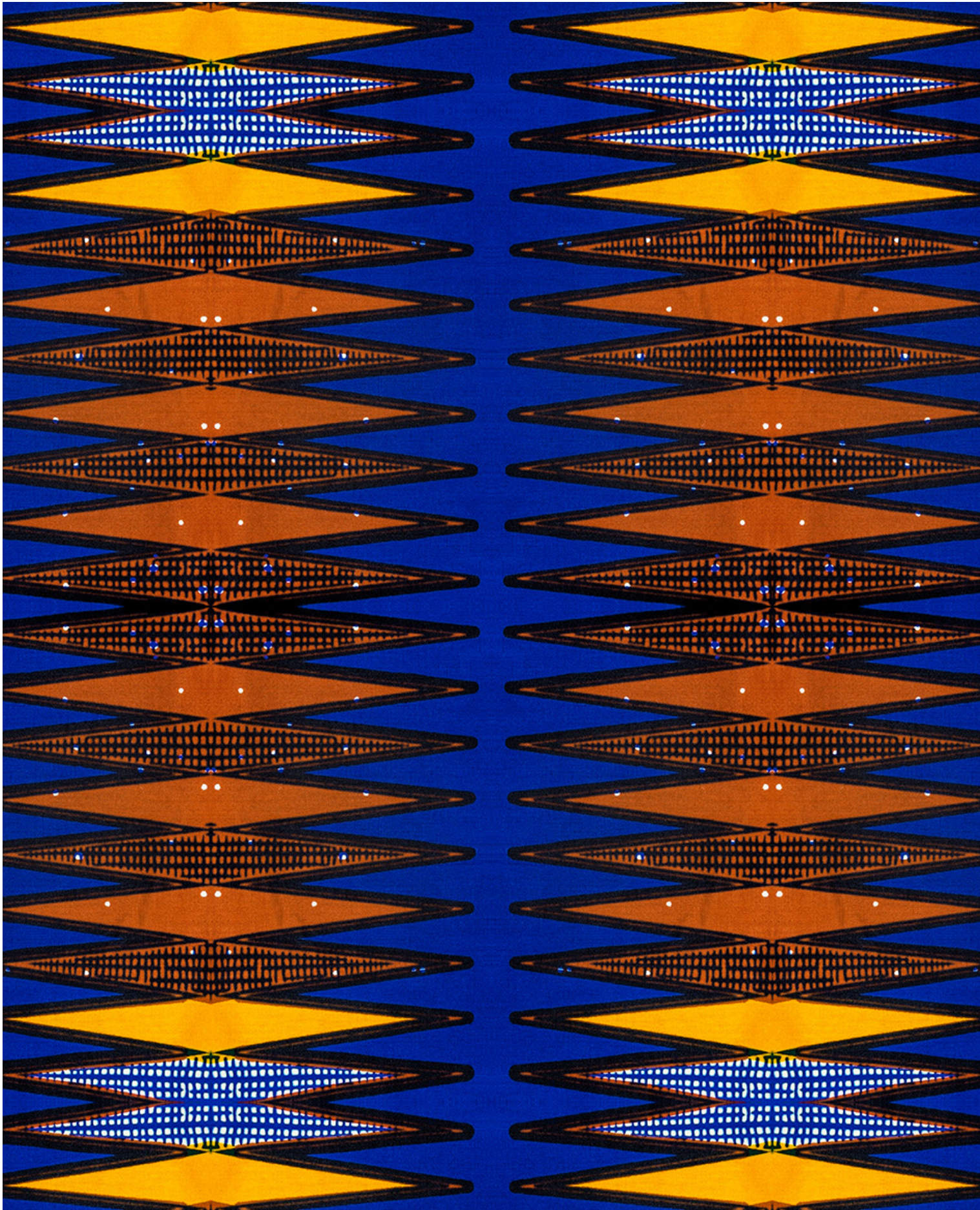
Le prix d'une lettre de crédit dans la CEDEAO⁴ dépasse largement les niveaux mondiaux pour les marchés émergents, ainsi que les taux observés dans les économies avancées. Les coûts peuvent être plus élevés lorsque l'offre de devises est limitée dans un pays, la grande majorité des opérations de financement du commerce étant libellées en dollars ou en euros. Lorsque les réserves dans ces monnaies sont faibles, cela peut faire pression à la fois sur l'offre et sur les coûts liés au financement du commerce.

Le tableau 2.3 indique le prix des lettres de crédit : les frais moyens s'élèvent à environ 2,3 % du montant de la transaction au Ghana, 3,5 % au Nigéria et 4 % au Sénégal et en Côte d'Ivoire, contre une moyenne mondiale de 2 % dans les pays émergents et un minimum généralement compris entre 0,25 et 0,50 % dans les économies avancées¹⁴. Le prix du crédit à court terme pour fonds de roulement avant expédition est d'environ 13 % en Côte d'Ivoire et au Sénégal, et d'environ 25 % au Ghana et au Nigéria, tandis que les taux de refinancement pour le financement des importations se situent entre 4 et 19 % dans les quatre pays.

Les PME paient généralement plus que les grandes entreprises. En Côte d'Ivoire et au Sénégal, les grandes entreprises peuvent se voir facturer 4 à 5 % de plus que le taux de refinancement pour un prêt commercial, tandis que le taux correspondant pour les PME est de 7 à 9 %.

Dans nos calculs, le financement des importations est égal au coût des fonds + 7 à 10 % pour les grandes entreprises et + 9 à 17 % pour les petites entreprises. Le tableau 2.3 montre également les fourchettes de prix agrégés communiquées par les banques interrogées dans les quatre pays. Étant donné la nature à court terme du financement du commerce (environ 180 jours dans la CEDEAO⁴), les produits de financement du commerce sont souvent proposés à un prix moins élevé que les autres formes de crédit. Si les PME ont plus de mal à accéder au marché, elles sont donc privées d'une source de financement relativement peu coûteuse pour leurs échanges commerciaux. Les tableaux 2.4 et 2.5 fournissent des détails supplémentaires sur le prix d'une lettre de crédit et du financement avant expédition.

¹⁴ Tous les frais sont annualisés et exprimés en pourcentage du montant annuel des transactions facturées.



Chapitre 3 :

Impact de la réduction du déficit de financement du commerce

Principaux constats :

- L'augmentation, au niveau de la moyenne africaine, de la couverture des échanges par le financement bancaire et l'abaissement des coûts de ce financement à des niveaux comparables dans les économies avancées pourraient accroître les exportations et les importations de marchandises de la CEDEAO⁴ d'environ 8 %, soit environ 13 milliards de dollars d'échanges annuels de marchandises.
- Si une réduction supplémentaire des coûts était combinée à une couverture des échanges par le financement bancaire se rapprochant des niveaux internationaux, soit environ 60 %, le commerce des marchandises augmenterait d'environ 16 % (tant du côté des importations que des exportations), représentant potentiellement les échanges de marchandises de 26 milliards de dollars.

Cette section examine la mesure dans laquelle l'amélioration de l'accès au financement du commerce et la réduction de son coût peuvent stimuler le commerce, sur la base des résultats de l'enquête présentés aux chapitres précédents. Nous utilisons le modèle du commerce mondial de l'OMC, un modèle d'équilibre général calculable (MEGC) qui décrit les relations économiques entre régions, pour simuler les effets des variations de prix et de disponibilité du financement de commerce sur les flux commerciaux. Les données sur le commerce et la production des quatre pays de la CEDEAO⁴ et de leurs partenaires commerciaux sont tirées de la base de données GTAP (Global Trade Analysis Project).

Les coûts liés au commerce international sont un déterminant important des flux commerciaux et comprennent une série de coûts de transaction, dont le coût du financement. Le coût total du financement du commerce extérieur est déterminé par les instruments utilisés.

L'analyse définit quatre modes de paiement ou de financement qui sont différents en termes de coût et de risque transactionnel : les paiements anticipés, les prêts à l'exportation ou à l'importation, les exportations financées par le fonds de roulement et les lettres de crédit. Par exemple, en utilisant le paiement anticipé, l'importateur paie les marchandises à l'avance et, ce faisant, préfinance la trésorerie de l'exportateur, tout en courant le risque (transactionnel) de ne pas recevoir la marchandise ou de la recevoir en retard, sans le bénéfice d'une garantie.

En payant à l'avance, l'importateur court donc un risque maximal par rapport à d'autres instruments, et ce à un coût financier élevé — c'est-à-dire le coût d'opportunité d'utiliser la trésorerie de l'entreprise et d'engager son capital, qui pourrait à l'extrême être perdu si l'autre partie ne livrait pas la marchandise. Selon les termes des lettres

de crédit, la plupart des risques transactionnels sont répercutés sur la banque, et aucun fonds n'est engagé par l'importateur avant qu'il ne reçoive la marchandise. L'exportateur, en revanche, doit préfinancer la production et l'expédition des marchandises exportées jusqu'à ce qu'elles soient payées, bien que le paiement soit garanti par la lettre de crédit.

Compte tenu des taux élevés de rejet des demandes de financement du commerce, du coût élevé des facilités et de la faible couverture constatés dans le cadre de l'enquête, quatre scénarios ont été appliqués avec le modèle du commerce mondial. Dans le premier scénario, la part du commerce facilitée par le financement du commerce a été portée à la moyenne du continental africain, soit 40 %^{xix}. Cela concerne la Côte d'Ivoire, le Nigéria et le Sénégal, qui affichent des parts respectives de 33 %, 21 % et 15 %. Pour le Ghana, qui se situe déjà au-dessus du seuil, le taux de rejet des demandes de financement du commerce a été abaissé de 25 %, taux révélé par l'enquête, au niveau continental de 12 % calculé par la Banque africaine de développement^{xx}.

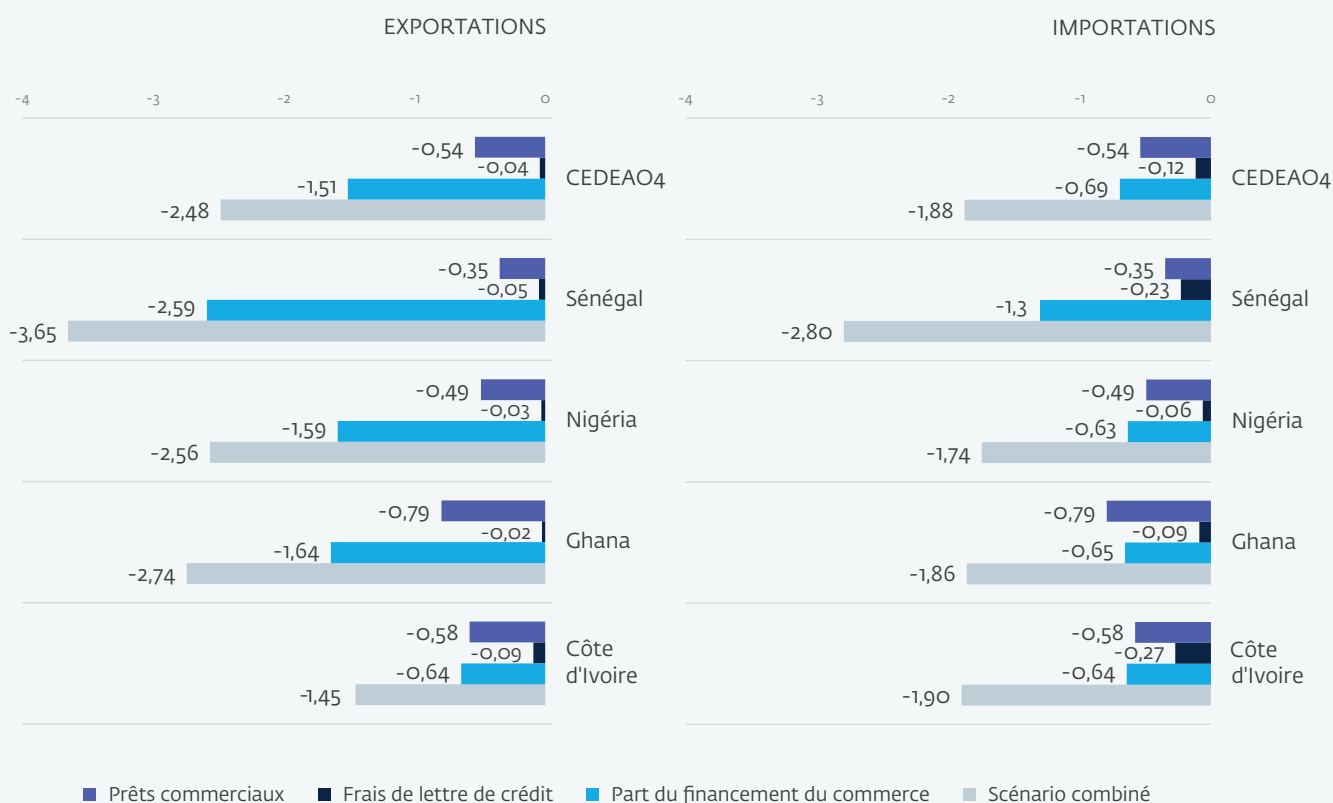
Dans les deuxième et troisième scénarios, le coût des instruments de financement du commerce (le coût des prêts à l'importation et à l'exportation et des lettres de crédit) a été ramené aux limites inférieures observées dans les économies avancées. Le quatrième scénario combine la réduction des coûts et l'amélioration de l'accès au financement du commerce.

Le modèle génère une réduction des coûts commerciaux lorsque la part de financement du commerce augmente et que les taux d'intérêt et les frais diminuent. Une augmentation de la part des échanges couverte par le financement du commerce, par exemple grâce à un plus grand nombre de lettres de crédit et une plus grande offre de financement du commerce, réduit le coût total du commerce. Cela dénote le fait

FIGURE 3.1

Avantage potentiel pour les coûts commerciaux

Réduction des coûts commerciaux *ad valorem* (%) dans quatre scénarios différents pour la CEDEAO4



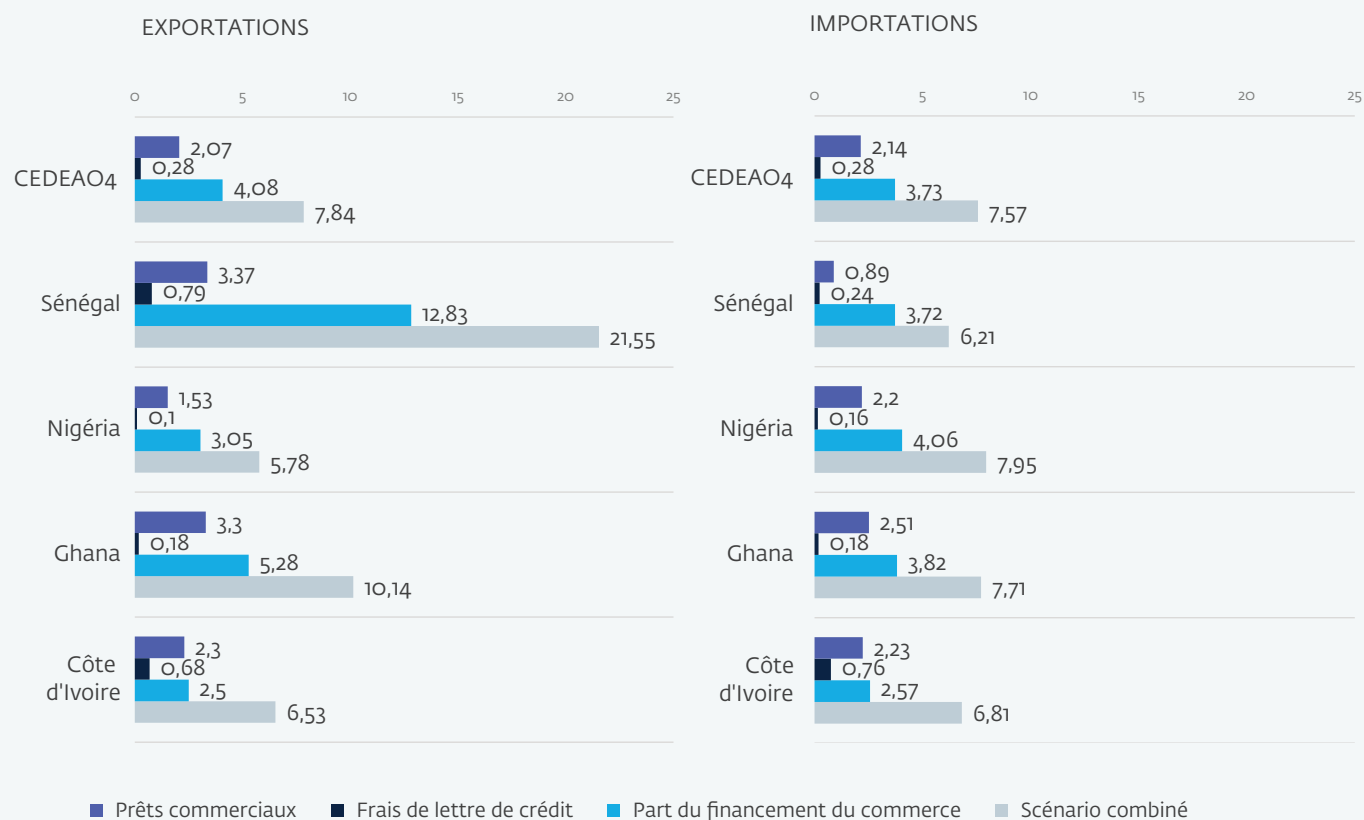
Note : Les nombres sont exprimés en pourcentage de variation. Chaque nombre doit être interprété comme la réduction du coût du commerce *ad-valorem* dans chaque scénario. « Part du financement du commerce » représente la réduction lorsque la couverture du financement du commerce est relevée. « Frais de lettre de crédit » représente la réduction lorsque les frais de lettre de crédit sont ramenés aux limites inférieures observées dans les économies avancées. « Prêts commerciaux » représente la réduction lorsque les coûts de financement des prêts commerciaux sont ramenés à un « spread net » équivalant aux niveaux des économies avancées.

Source : Résultats de la simulation avec le modèle du commerce mondial de l'OMC.

FIGURE 3.2

Augmentation potentielle du commerce extérieur

Pourcentage de variation des exportations et importations réelles dans quatre scénarios



Note : Les nombres sont exprimés en pourcentage de variation. Chaque nombre doit être interprété comme l'augmentation des échanges dans chacun des scénarios suivants : « part de financement du commerce » représente l'augmentation lorsque la couverture du financement du commerce est relevée ; « frais de lettre de crédit » représente l'augmentation lorsque les frais de lettre de crédit sont ramenés aux limites inférieures observées dans les économies avancées ; « prêts commerciaux » représente l'augmentation lorsque les coûts de financement des prêts commerciaux sont ramenés à un « spread net » équivalant aux niveaux des économies avancées.

Source : Résultats de la simulation avec le modèle du commerce mondial de l'OMC.

TABLEAU 3.1

Augmentation du commerce dans le scénario combiné

Augmentation prévue	Exportations	Importations	Total
Côte d'Ivoire	1 002	954	1 956
Ghana	1 641	547	2 188
Nigéria	2 711	4 121	6 832
Sénégal	1 094	536	1 630
CEDEAO4	6 544	6 174	12 718

Note : Les nombres sont exprimés en millions de dollars.

Source : Calculs effectués à partir des résultats de simulation du modèle du commerce mondial de l'OMC et des données commerciales du *Trade Data Monitor* (TDM) de l'OMC.

que le financement du commerce est un moyen moins coûteux de financer le commerce international que d'autres options, souvent plus risquées, comme les paiements anticipés ou l'utilisation du fonds de roulement interne. La réduction des coûts de financement du commerce est due à deux facteurs : 1) réduction des frais nets d'émission et de confirmation des lettres de crédit ; 2) réduction des taux d'intérêt nets pour les prêts à l'importation et à l'exportation (nets des coûts de refinancement).

L'évolution du coût des prêts à l'importation et à l'exportation a été calculée en supposant que la différence entre les taux d'intérêt sur les prêts à l'importation et à l'exportation et le coût de

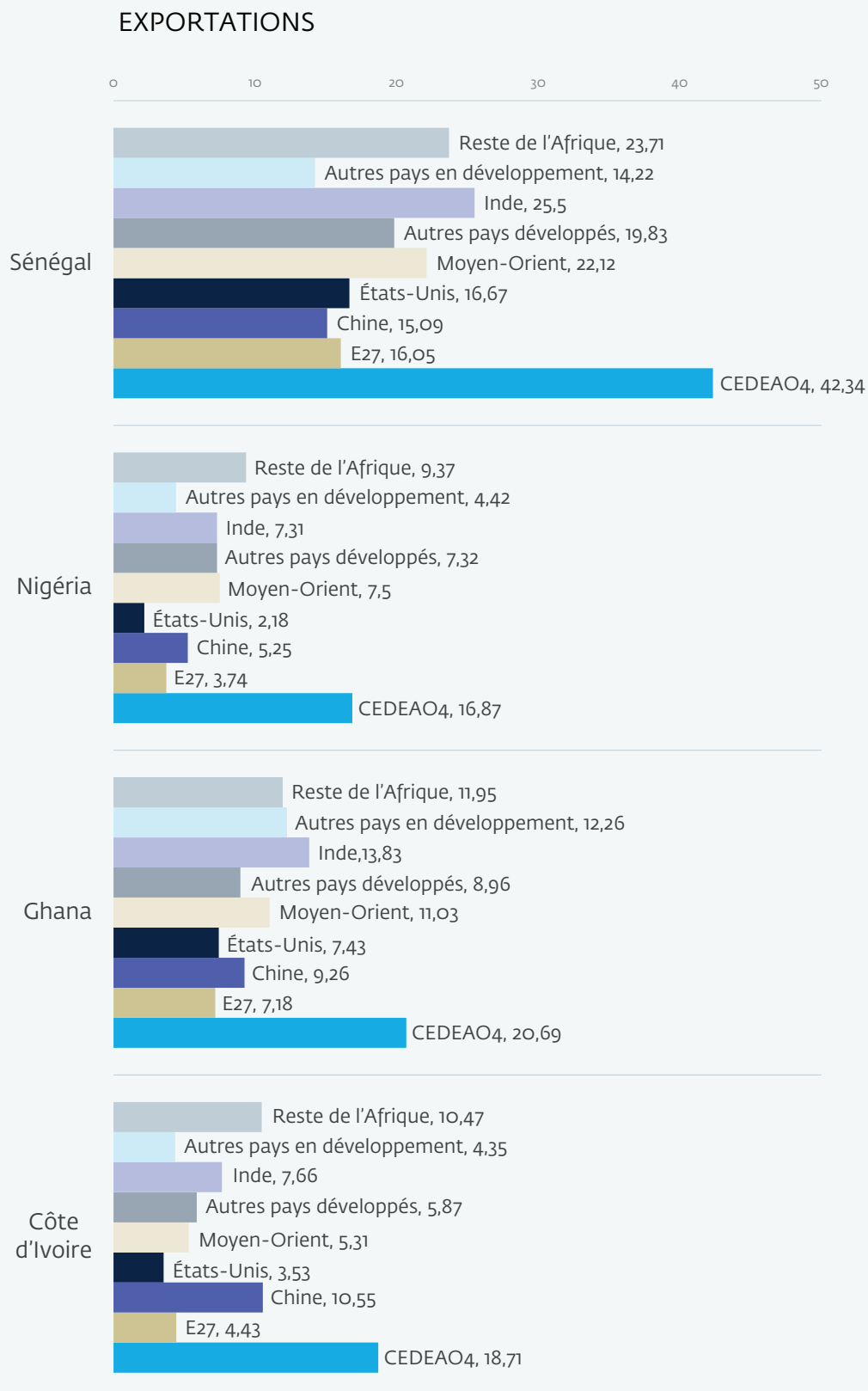
refinancement tombe du niveau de la CEDEAO4 au niveau constaté sur les marchés plus avancés, c'est-à-dire à la différence entre le taux des prêts servant à financer le commerce local et le coût des fonds. Si l'on peut faire valoir que les prix élevés pourraient tenir à des facteurs exogènes tels que le risque-pays perçu et réel, il se pourrait que les taux d'intérêt élevés observés reflètent également un marché rationné et contiennent donc un élément de « rente », c'est-à-dire que les taux prêteurs sont plus élevés qu'ils ne pourraient l'être avec un meilleur accès au financement du commerce.

Il est à noter toutefois que tous les scénarios ont généré une réduction des coûts commerciaux. Mais du fait que les coûts de financement du commerce ne représentent

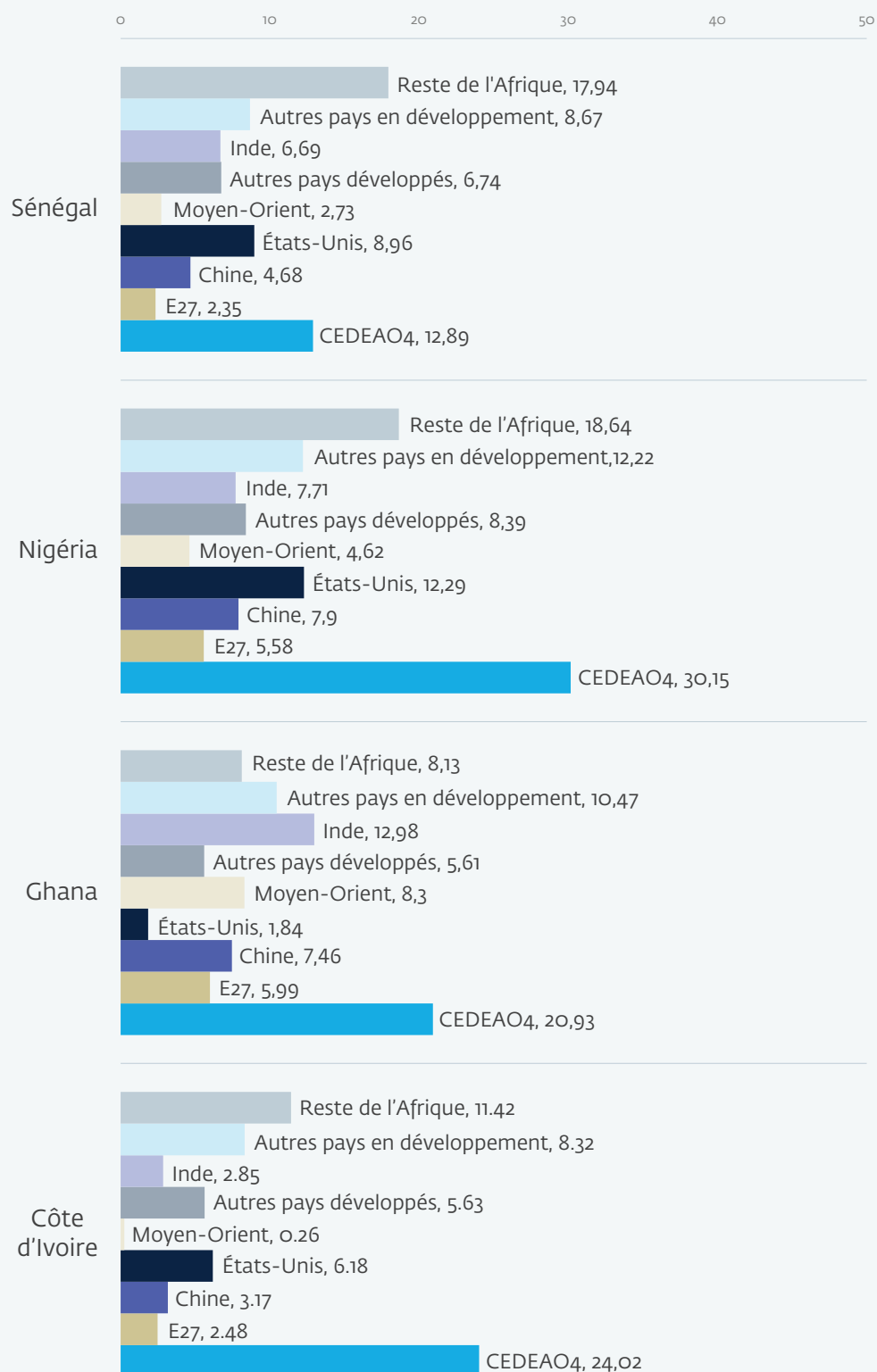
FIGURE 3.3

Les échanges entre les pays de la CEDEAO4 bénéficieraient d'un meilleur accès au financement

Variation des exportations et importations réelles (%) de la CEDEAO4, par partenaire commercial



IMPORTATIONS



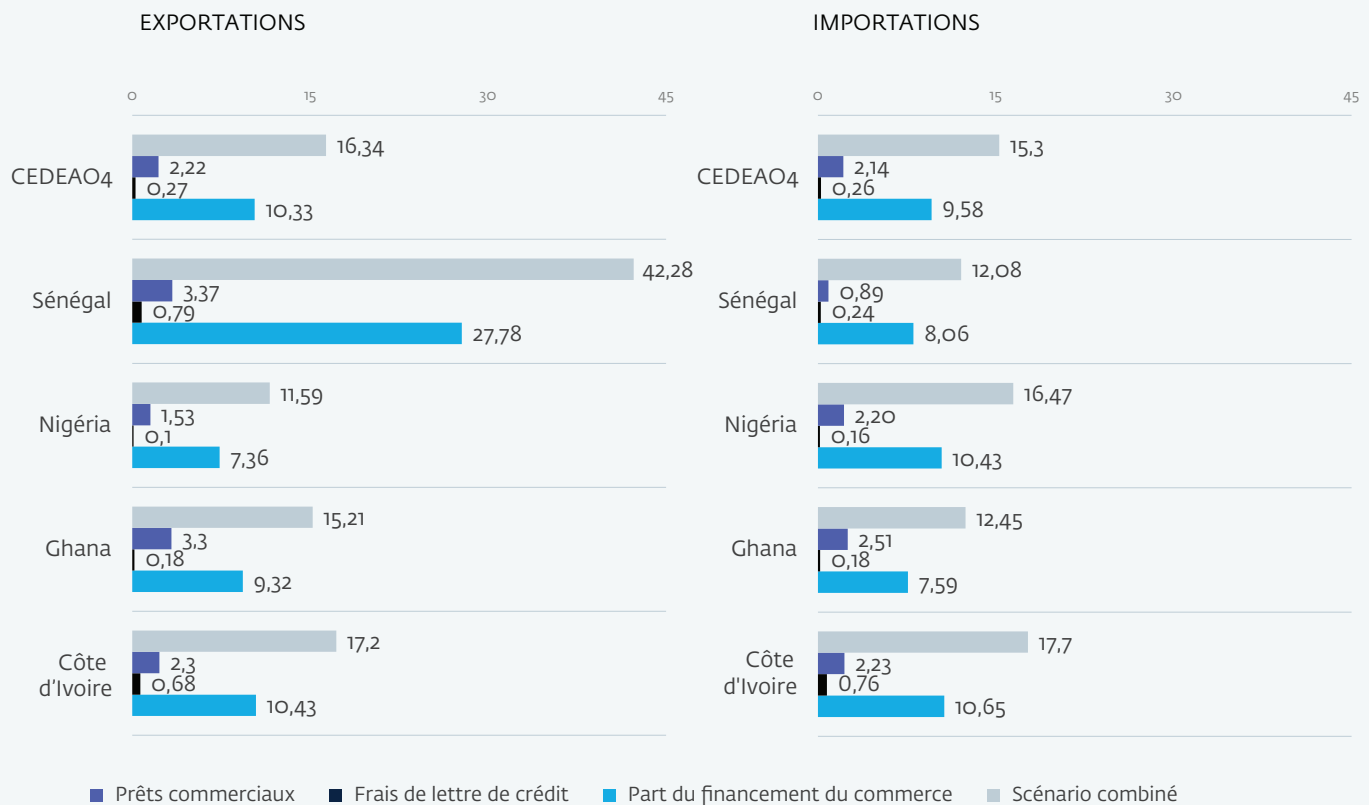
Note : Les nombres sont exprimés en pourcentage de variation. Chaque nombre doit être interprété comme l'augmentation du commerce dans le scénario combinant les trois premiers. E27 représente les 27 membres de l'Union européenne.

Source : Résultats de la simulation avec le modèle du commerce mondial de l'OMC.

FIGURE 3.4

La meilleure façon d'accroître le commerce extérieur est d'accroître la couverture

Variation (%) des exportations et importations en termes réels



Note : Les nombres sont exprimés en pourcentage de variation. Chaque nombre doit être interprété comme l'augmentation des échanges dans chacun des scénarios suivants : « part de financement du commerce » représente l'augmentation lorsque la couverture du financement du commerce est relevée ; « frais de lettre de crédit » représente l'augmentation lorsque les frais de lettre de crédit sont ramenés aux limites inférieures observées dans les économies avancées ; « prêts commerciaux » représente l'augmentation lorsque les coûts de financement des prêts commerciaux sont ramenés à un « spread net » équivalant aux niveaux des économies avancées.

Source : Résultats de la simulation avec le modèle du commerce mondial de l'OMC.

qu'une fraction de tous les coûts commerciaux, qui sont très élevés dans les pays en question, même une amélioration sensible de l'accès au financement du commerce et une réduction de son coût ne permettront qu'une modeste réduction des coûts commerciaux¹⁵.

Des tests de robustesse ont été effectués pour confirmer la validité de l'analyse. Le calcul du coût du financement du commerce repose sur une analyse approfondie des données disponibles, comme présenté dans l'annexe 3 décrivant le cadre conceptuel des scénarios retenus. Toutefois, deux hypothèses ont dû être incluses avec peu d'indications dans les données réelles, plus précisément sur la répartition de la part du commerce non couverte par les instruments de financement du commerce entre paiements anticipés et utilisation de la trésorerie interne pour financer les exportations, et sur la différence entre les coûts en capital pour les instruments de financement du commerce et pour les autres instruments de financement. Ces hypothèses ont tenu compte de l'analyse des données sur les coûts de financement du commerce et les autres formes de financement. C'est pourquoi des tests de robustesse ont été effectués pour ces deux hypothèses, comme décrit dans l'annexe 5. Les résultats des vérifications montrent que les hypothèses ne sont pas critiques pour la nature et l'ampleur des résultats parce qu'elles ont un impact relativement faible sur les résultats projetés. Les hypothèses ont principalement affecté les coûts commerciaux de

base et ont eu moins d'effet sur la variation des coûts commerciaux dans les scénarios retenus.

L'amélioration de l'accès au financement du commerce et la réduction des prix font baisser de 4 % l'équivalent *ad valorem* des coûts commerciaux, avec des effets plus importants sur les exportations. La figure 3.1 montre la réduction des coûts commerciaux du côté des importateurs et des exportateurs dans les pays de la CEDEAO⁴ dans les différents scénarios. La réduction des frais sur lettre de crédit a moins d'impact que l'augmentation des parts de financement du commerce parce que dans le scénario de base, la part du commerce financé par des lettres de crédit est modeste, et les frais associés à cet instrument sont plus faibles que les coûts des autres types de facilités de financement du commerce — l'impact de leur réduction sur le coût des échanges est donc également faible. La figure 3.1 montre en outre que l'augmentation de la part des échanges couverte par le financement du commerce génère la réduction de coût la plus importante pour le Sénégal (2,59 % du côté des exportations), cette réduction étant la plus faible en Côte d'Ivoire (0,64 %). Selon l'enquête, la part initiale des échanges couverte par le financement du commerce est la plus faible au Sénégal (15 %, contre 33 % pour la Côte d'Ivoire, par exemple). Par conséquent, c'est au Sénégal que l'augmentation de la couverture du financement du commerce à 40 % des échanges entraîne la plus forte réduction des coûts commerciaux¹⁶.

¹⁵ Voir l'annexe 3 pour une description détaillée des simulations.

¹⁶ La baisse des coûts commerciaux est due à l'adoption d'instruments de financement du commerce moins coûteux et à la réduction des frais. Les frais d'ouverture de lettre de crédit reflètent les coûts opérationnels liés à la mise en œuvre des instruments, tandis que les frais de confirmation de lettre de crédit, généralement plus élevés, sont liés au risque de paiement des importateurs. Dans les scénarios, les frais d'ouverture de lettre de crédit et les frais de confirmation diminuent pour les pays de la CEDEAO, ce qui réduit les coûts commerciaux. Une réduction du prix des lettres de crédit entraîne également une réduction de coût plus importante pour les importations que pour les exportations. Cela tient au fait que les coûts de l'exportateur pour l'utilisation d'une lettre de crédit sont plus faibles dans le scénario de base. Dans les simulations, on suppose que les entreprises des pays de la CEDEAO ne paient les frais de confirmation de lettre de crédit que lorsqu'elles exportent vers des destinations qui sont au moins aussi risquées que les pays de la CEDEAO. Par conséquent, les exportations financées par des lettres de crédit n'entraînent pas de frais de confirmation, alors que les importations entraînent toujours des frais d'ouverture. Lorsque ces frais diminuent, les réductions de coût observées sont donc nécessairement plus faibles pour les importations.

Le commerce de marchandises pourrait augmenter de 8 à 16 %, avec une augmentation particulièrement forte des échanges dans la CEDEAO.

Cette réduction des coûts commerciaux pourrait accroître les exportations et les importations de la CEDEAO⁴ d'environ 8 %¹⁷. La figure 3.2 montre l'évolution prévue des exportations et des importations en termes réels dans les quatre scénarios, à savoir l'augmentation de la part des échanges couverte par le financement du commerce, la réduction des frais de lettre de crédit, la baisse du taux d'intérêt net sur les prêts commerciaux et la combinaison de tous ces changements. Parmi les différents scénarios, l'augmentation de la part des échanges couverte par le financement du commerce a l'impact le plus important, tandis que la réduction des frais de lettre de crédit et du prix des prêts commerciaux joue un rôle moins important parce qu'elle contribue moins à la réduction des coûts du commerce.

Dans les quatre pays, les exportations devraient augmenter entre 5,78 % pour le Nigéria et 21,55 % pour le Sénégal, tandis que la hausse prévue des importations se situe entre 6,21 % pour le Sénégal et 7,95 % pour le Nigéria. La forte augmentation des exportations du Sénégal s'explique par une réduction des coûts commerciaux supérieure à la moyenne dans les autres régions, ainsi que par la composition sectorielle et géographique des exportations du pays. En particulier, une grande partie des exportations du Sénégal provient de secteurs très sensibles à la variation des coûts commerciaux. L'analyse

détaillée pour le Sénégal montre que l'augmentation des exportations provient essentiellement de l'accroissement des ventes de produits chimiques à d'autres pays africains et à l'Inde, mais aussi de minéraux à l'UE et à d'autres pays développés (voir la figure A.4.1 de l'annexe 4). En revanche, l'augmentation des exportations est plus modérée pour le Nigéria, car ce pays exporte surtout du pétrole et des minéraux à destination des pays développés (voir la figure A.4.2 de l'annexe 4), pour lesquels les coûts de financement du commerce jouent un rôle moins important.

L'augmentation du commerce représente près de 13 milliards de dollars de manque à gagner chaque année en raison de la faible disponibilité et du coût élevé du financement du commerce (voir le tableau 3.1). Pour le Nigéria, le manque à gagner le plus important concerne les importations, tandis que pour le reste des pays de la CEDEAO⁴, il s'agit des exportations¹⁸.

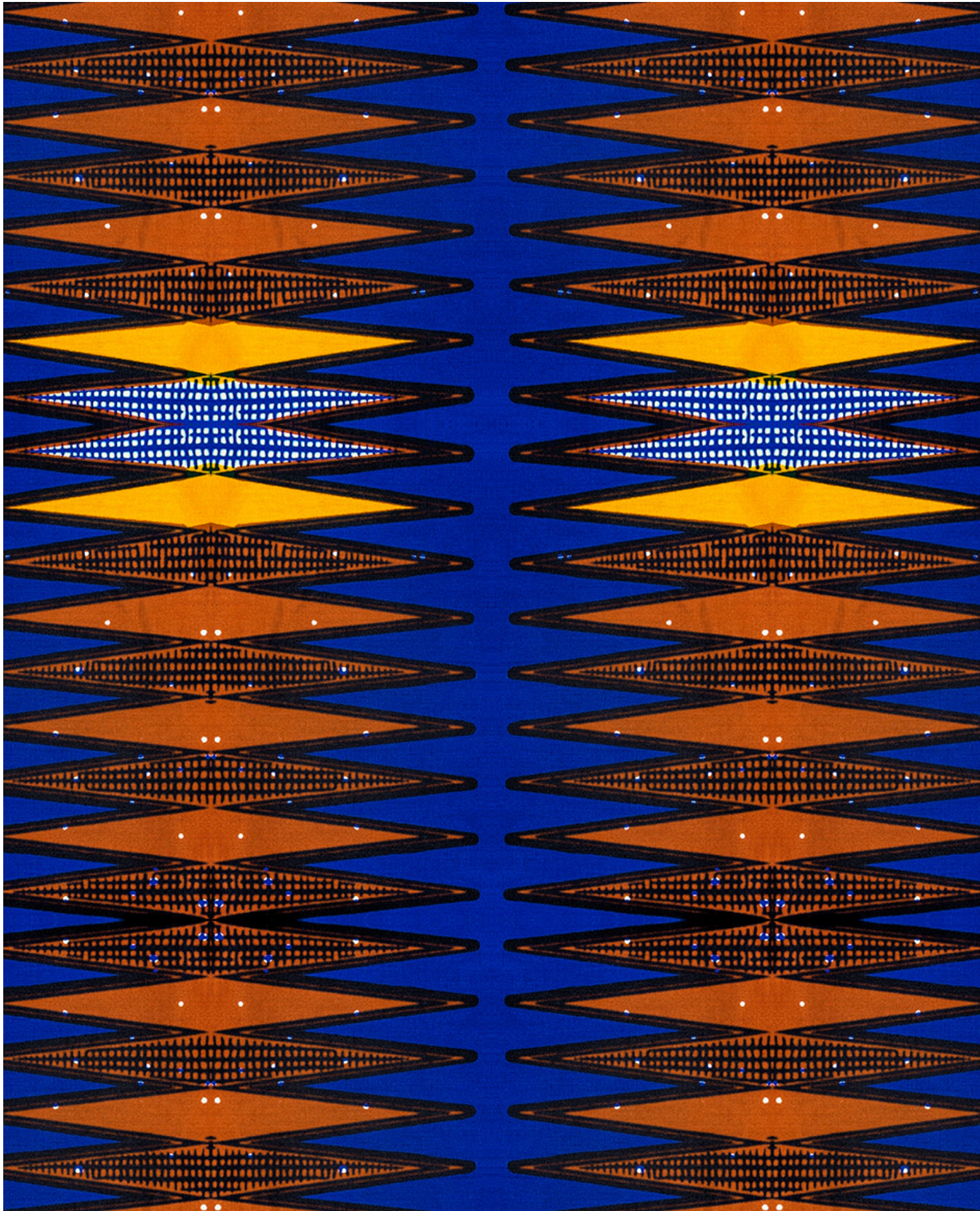
Le commerce intra-CEDEAO est le principal bénéficiaire de l'amélioration de l'accès et de la baisse du coût de financement du commerce. La figure 3.3 montre l'évolution prévue du volume des exportations et des importations par principal partenaire commercial. Comme les coûts commerciaux diminuent à la fois du côté de l'exportateur et de l'importateur, elle est cinq à dix fois plus importante pour le commerce intrarégional que pour le commerce avec d'autres pays, ce qui produit donc les effets les plus importants sur le commerce. Au-delà du marché

¹⁷ Étant donné que, dans les scénarios retenus, les coûts commerciaux ne diminuent que pour le commerce des marchandises, l'évolution des échanges concerne uniquement le commerce des marchandises, excluant ainsi le commerce des services, qui ne varie que légèrement.

¹⁸ L'évolution des échanges commerciaux peut être comparée aux estimations empiriques des études sur la réactivité des flux commerciaux à l'offre de financement du commerce. Chor et Manova (2010) trouvent une élasticité de 0,2 entre l'offre de crédit commercial et les importations, ainsi qu'un coefficient faible, mais significatif pour l'effet de la dépendance financière externe des entreprises à l'égard des États-Unis et des importations. Auboin et Engemann (2014) constatent qu'une augmentation de 1 % du crédit commercial assuré accordé à un pays entraîne une augmentation de 0,3 à 0,4 % des importations réelles du pays, en utilisant des données nationales trimestrielles sur les assureurs de crédit à l'exportation dans 91 pays. Niepmann et Schmidt-Eisenlohr (2017) constatent qu'une réduction d'un écart-type dans l'offre de lettres de crédit d'un pays réduit les exportations américaines vers ce pays de 1,5 %. Les variations observées dans les simulations sont plus proches des estimations du dernier article.

de la CEDEAO, les autres destinations où l'on prévoit une forte augmentation des exportations des pays de la CEDEAO⁴ sont l'Inde et le reste de l'Afrique, car elles ont également les coûts initiaux de financement du commerce les plus élevés et donc les plus grandes possibilités de réduction des coûts. En ce qui concerne les importations de la CEDEAO⁴, le reste de l'Afrique et les autres pays en développement sont les plus grands bénéficiaires en dehors du commerce intra-CEDEAO parce que leurs coûts de base du financement du commerce sont élevés. D'autre part, les coûts de financement du commerce ne diminuent guère pour les importations en provenance du Moyen-Orient et de l'Union européenne, ce qui se traduit par une plus faible augmentation des importations en provenance de ces régions avec un déplacement des importations vers d'autres sources (ou même une diminution pour le commerce en provenance du Moyen-Orient vers la Côte d'Ivoire).

Moyennant une réduction des coûts et une couverture des échanges par le financement intermédié se rapprochant des niveaux internationaux, soit environ 60 %, le commerce des marchandises augmenterait d'environ 16 % (tant du côté des importations que des exportations), soit 26 milliards de dollars. Pour le Sénégal, avec une couverture du financement du commerce de 15 %, cela multiplierait par quatre l'accès initial au financement du commerce et ferait du pays le principal bénéficiaire de ce scénario. Cet effet est essentiellement dû à l'augmentation de la couverture du financement du commerce, avec une contribution plus modeste de la baisse des coûts du financement du commerce. Ce scénario montre que l'élargissement de l'accès au financement du commerce pourrait accroître considérablement le commerce extérieur de tous les pays.



Chapitre 4 :

Conclusions

La Côte d'Ivoire, le Ghana, le Nigéria et le Sénégal — la CEDEAO4 — progressent dans l'intégration de leurs économies au niveau international grâce au commerce. Le nombre d'entreprises présentes sur les marchés internationaux augmente et les exportateurs deviennent plus compétitifs, se lancent dans de nouveaux produits et élargissent leurs débouchés. L'intégration régionale potentielle dans la ZLECAf renforcera ces tendances positives et créera de nouvelles possibilités de mettre le commerce au service du développement.

Il reste cependant beaucoup à faire pour tirer pleinement parti de ces opportunités. Les exportations restent concentrées sur les produits de base, et l'utilisation d'intrants étrangers dans les exportations est faible, ce qui freine l'intégration dans les chaînes de valeur mondiales. Parmi les autres défis à relever dans la CEDEAO4, on peut citer des coûts commerciaux toujours élevés et un accès limité au financement du commerce. Comme le montrent les nouvelles données et analyses présentées dans ce rapport, les coûts du financement du commerce dans la région sont disproportionnellement élevés et l'accès au financement du commerce est extrêmement limité, ce qui crée un déficit de financement du commerce de près de 14 milliards de dollars par an.

Comblé ce déficit pourrait ouvrir de nouveaux débouchés intéressants. Bien qu'elle vise principalement à indiquer l'effet positif potentiel d'un renforcement des marchés de financement du commerce, notre simulation montre que le commerce des marchandises de la CEDEAO4 pourrait augmenter d'environ 8 %, soit 13 milliards de dollars d'échanges annuels supplémentaires, si l'accès

au financement du commerce était aligné sur le reste de l'Afrique et son coût ramené aux niveaux internationaux. Selon le modèle, si des progrès supplémentaires étaient réalisés et que l'accès au financement du commerce était porté au niveau de la moyenne mondiale, les échanges extérieurs pourraient augmenter de 16 %, soit 26 milliards de dollars. Les PME, notamment celles détenues par des femmes, auraient beaucoup à gagner, car les coûts de financement du commerce sont les plus élevés et l'accès le plus limité pour ces entreprises.

Que faudrait-il faire pour améliorer la situation ? L'analyse présentée dans la note suggère plusieurs moyens d'élargir l'accès et de réduire les coûts de financement du commerce, notamment :

► **Approfondir l'offre de financement du commerce par le biais d'instruments traditionnels et nouveaux.**

Il ressort de notre enquête que les entreprises utilisent principalement des comptes ouverts, des paiements anticipés et des facilités de crédit documentaire, telles que les lettres de crédit pour leurs exportations et importations. Pour combler le déficit de financement du commerce, il faudra continuer d'élargir l'accès à ces instruments, notamment le crédit documentaire qui, bien que relativement coûteux, reste une composante essentielle du marché du financement du commerce. À plus long terme, les banques pourraient offrir des produits plus novateurs en introduisant un certain degré de numérisation, qui n'en est actuellement qu'à ses balbutiements dans la région. Le financement de la chaîne d'approvisionnement (notamment l'affacturage) et divers instruments utilisés aux différents stades du cycle commercial doivent être plus accessibles et développés. Un soutien financier plus souple et transparent, tel que la schématisation des chaînes d'approvisionnement et le suivi des opérations utilisant la technologie des chaînes de blocs, peut contribuer à accélérer les flux de trésorerie et, moyennant une plus grande efficacité opérationnelle,

à réduire les coûts commerciaux. L'introduction de ces outils numériques nécessiterait un soutien accru pour mettre en place les infrastructures juridiques et institutionnelles nécessaires et renforcer les capacités des institutions financières locales.

► **Prendre en compte la question du financement du commerce alors que les pays avancent dans la mise en œuvre de la Zone de libre-échange continentale africaine.**

La ZLECAf pourrait augmenter à la fois le nombre de couloirs commerciaux et le volume de marchandises qui y transitent. L'alignement des circuits de financement du commerce avec ces nouveaux couloirs, ainsi qu'un soutien ciblé à la coordination du commerce et au développement des infrastructures, pourraient contribuer à accélérer la réalisation des objectifs de la ZLECAf. Il faudrait notamment encourager les banques en Afrique et ailleurs à accroître leur soutien financier pour développer les couloirs commerciaux dans la ZLECAf.

► **Élargir la clientèle pour le financement du commerce.**

Les entreprises, notamment les PME et les entreprises détenues par des femmes, gagneraient à être mieux informées sur la manière d'aborder leurs relations avec les fournisseurs de crédit commercial et sur les différents produits disponibles. Les institutions financières peuvent développer des outils spécialisés et recourir davantage à la numérisation pour réduire les coûts de traitement des instruments à forte intensité de main-d'œuvre. Encourager davantage de banques, en particulier les plus grandes, à développer leurs services de financement du commerce destinés aux PME permettrait de combler le déficit sur ce segment. À cette fin, faciliter le développement et l'adoption de solutions technologiques pour améliorer les capacités d'évaluation et de gestion des risques des banques leur permettrait d'élargir plus facilement leur clientèle de PME. Les institutions de financement du développement devraient se concentrer

sur ces segments de marché, et sont encouragées à fournir davantage de ressources (comme des instruments de financement ciblant spécifiquement ces domaines) et à renforcer les capacités.

- **Renforcer les capacités locales.** Les autorités nationales et les institutions de financement du développement pourraient soutenir les institutions financières locales et les PME en les aidant à renforcer leurs capacités et en les informant mieux sur les nouveaux débouchés dans différents secteurs, segments, produits et structures. Notre enquête montre que les institutions locales seraient en mesure de financer beaucoup plus d'échanges commerciaux si elles recevaient des lignes de garantie supplémentaires, réduisant ainsi leur exposition au risque. Les institutions de financement du développement peuvent également encourager la diffusion et l'adoption d'approches innovantes pour combler le déficit de financement du commerce, telles que les technologies « RegTech » déjà très utilisées sur les marchés avancés des opérations entre contreparties dans le financement du commerce.
- **Renforcer les relations avec les correspondants bancaires.** L'enquête montre que l'insuffisance des réseaux de correspondants bancaires et les relations tendues avec ces derniers sont des facteurs clés qui limitent l'offre de financement du commerce. Bien que la classe d'actifs liée au financement du commerce n'enregistre pratiquement aucune perte, elle est particulièrement vulnérable au stress financier en raison de sa nature de compte ouvert et de sa sensibilité au risque souverain lorsque les banques ont besoin d'accroître leurs fonds propres, de renforcer le contrôle réglementaire ou de réduire la part de risque dans leur bilan. Les institutions

internationales pourraient soutenir les autorités nationales et les banques en leur proposant des formations sur le respect des normes dans des domaines, tels que le blanchiment d'argent basé sur le commerce. Cela pourrait contribuer à rassurer les correspondants bancaires sur le risque de contrepartie et aider les créanciers locaux à mettre en place des réseaux plus importants.

- **Renforcer les règles en matière de garantie et leur application.** Le renforcement des moyens d'application de la loi, notamment en ce qui concerne les garanties, pourrait aussi faciliter considérablement l'accès au financement du commerce. Les banques des quatre pays citent le manque de garanties et le haut degré de risque associé au demandeur parmi les principales causes de rejet, problème qui est aggravé par une application peu fiable de la loi.
- **Promouvoir les solutions qui reposent sur des faits.** Malgré des initiatives telles que le présent rapport, les travaux de la Banque africaine de développement et de la Banque asiatique de développement, ainsi que les nombreuses publications universitaires sur le financement du commerce, il existe encore peu de données probantes sur l'ampleur du déficit de financement du commerce et ses déterminants dans les marchés émergents. Toutes les parties prenantes, notamment les institutions de financement du développement, doivent redoubler d'efforts pour mieux apprécier le déficit de financement du commerce. L'amélioration des données et des enquêtes nationales peut aider à cibler les marchés où le déséquilibre entre l'offre et la demande est particulièrement frappant.

Annexes

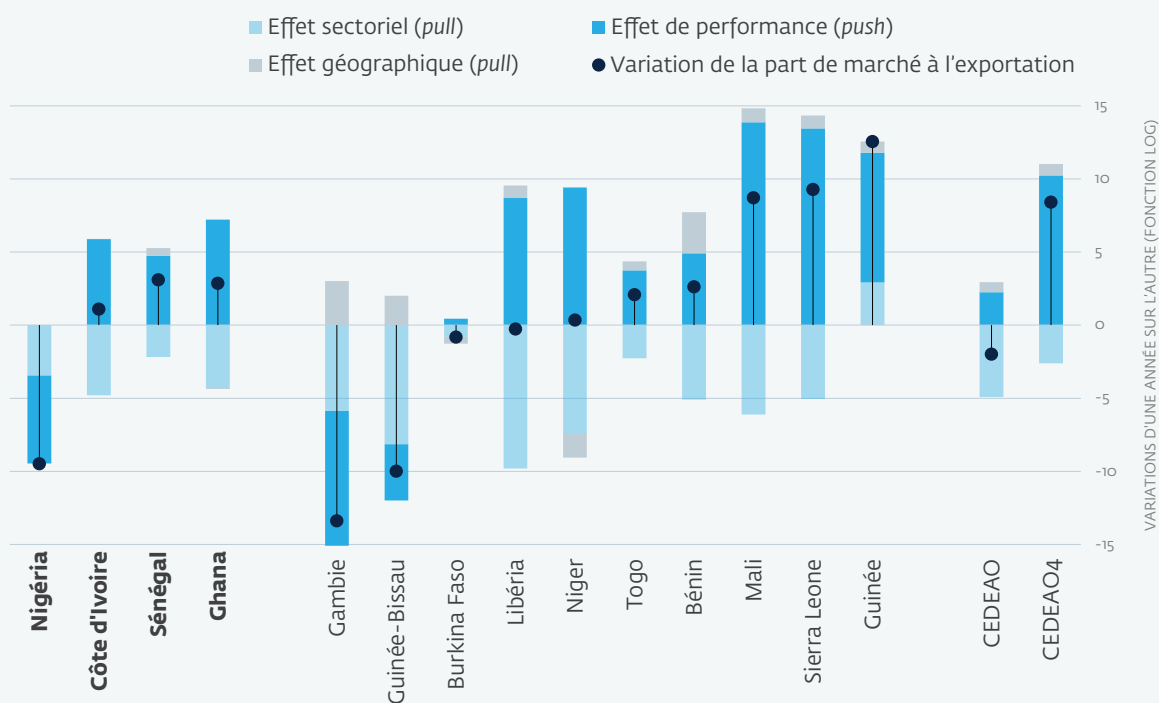
Annexe 1 : Échanges commerciaux dans la CEDEAO4 et performance des chaînes de valeur mondiales

Cette annexe contient des tableaux supplémentaires sur l'évolution des parts de marché à l'exportation des quatre pays, leur taux de pénétration des exportations et leur participation aux chaînes de valeur mondiales. Ces illustrations complètent les données présentées au chapitre 1.

FIGURE A1.1

Décomposition de l'évolution de la part du marché à l'exportation

Membres de la CEDEAO (à l'exclusion de Cabo Verde) entre le 1^{er} trimestre 2012 et le 4^e trimestre 2019

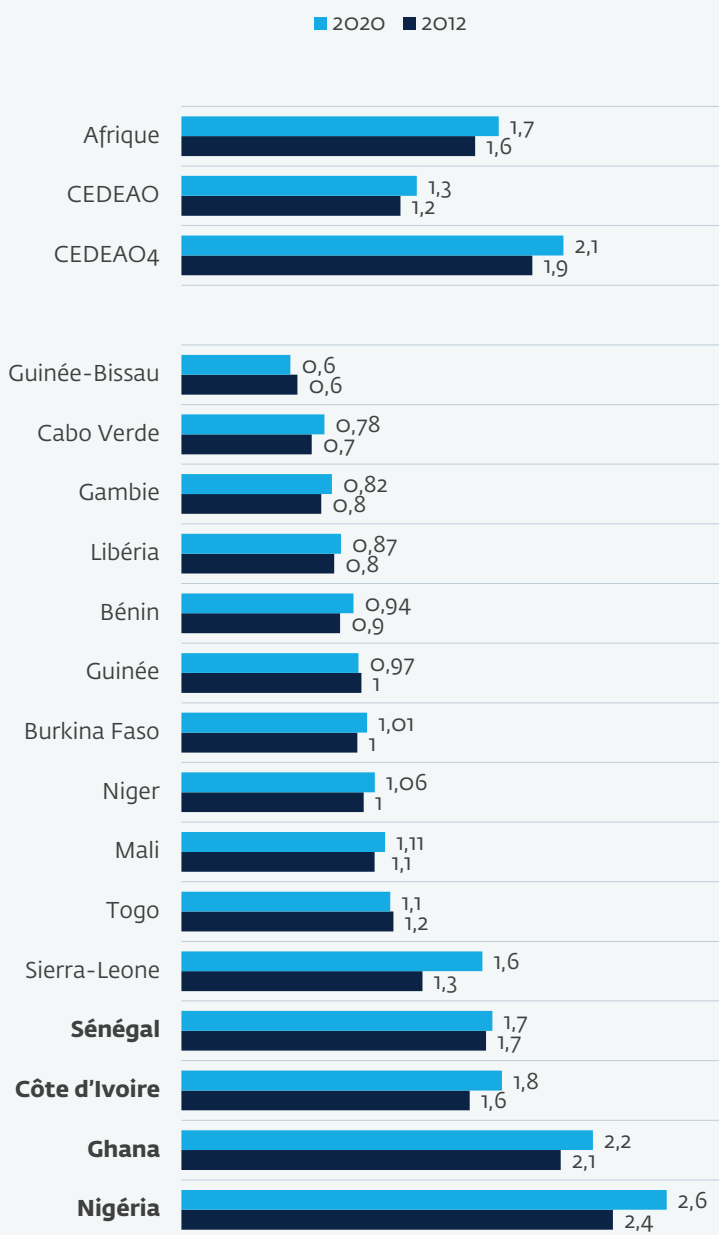


Note : La base de données MEC (Measuring Export Competitiveness) de la Banque mondiale couvre 228 pays/territoires jusqu'en 2019. Elle contient des indicateurs sur la croissance des exportations et l'évolution des parts de marché à l'exportation, ventilées en fonction des changements intervenus dans la spécialisation géographique et sectorielle des exportateurs (effets de composition du commerce) ainsi que des changements dans leur performance. Ces derniers correspondent aux changements dans la croissance des parts de marché à l'exportation (après suppression des effets de composition du commerce). La figure présente les moyennes des variations annuelles par pays en logarithmes naturels (delta log) pour la période allant du premier trimestre 2012 au quatrième trimestre 2019, qui préservent l'additivité de ses composantes. Pour les changements relativement faibles, le $\Delta \log$ est pratiquement identique au taux de croissance simple en pourcentage. Les données sous-jacentes proviennent du Centre du commerce international (ITC, ONU/OMC, Genève). Voir Gaulier, Santoni, Taglioni et Zignago (2013).

Source : Calculs des services du Groupe de la Banque mondiale et de l'OMC basés sur les données MEC (Measuring Export Competitiveness), Banque mondiale.

FIGURE A1.2

Indice de pénétration des marchés d'exportation



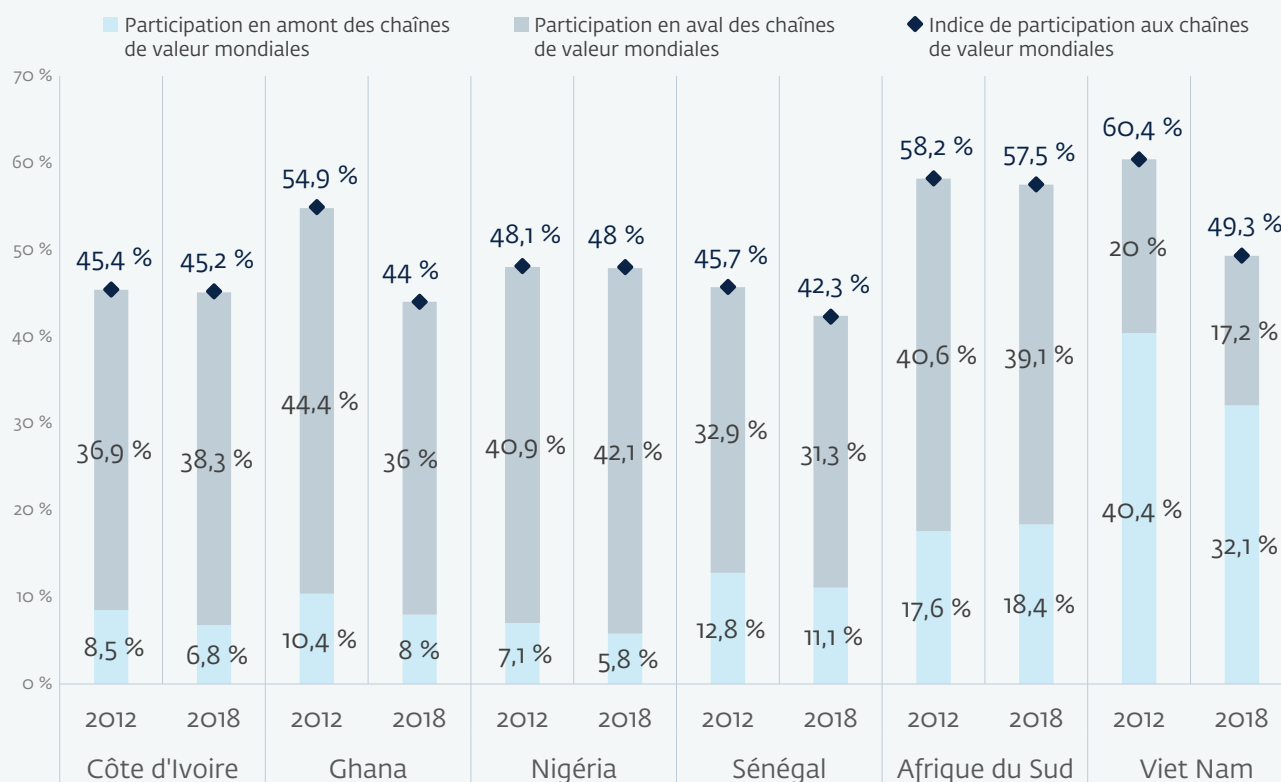
Note : L'indice suit Brenton et Newfarmer (2007) en comparant, pour chaque produit exporté, le nombre de pays vers lesquels le pays exporte ce produit par rapport au nombre total de pays qui l'importent, puis fait la somme de tous les produits exportés. Le ratio donne un indice de pénétration des marchés d'exportation qui permet de savoir dans quelle mesure un pays tire pleinement parti des marchés possibles pour ses produits d'exportation existants.

Source : Calculs des services IFC-OMC à partir des données Comtrade de l'ONU, consultées via le logiciel WITS de la Banque mondiale en août 2022.

FIGURE A1.3

Indice de participation aux chaînes de valeur mondiales

CEDEAO4 et comparateurs, 2012 et 2018 (% des exportations brutes)



Note : L'indice de participation aux chaînes de valeur mondiales est la somme du contenu en valeur ajoutée étrangère des exportations (« participation en amont ») et de la valeur ajoutée nationale incorporée dans les exportations étrangères (« participation en aval »). 2018 est la dernière année pour laquelle les données EORA ont été publiées.

Source : Base de données CNUCED-EORA.

Annexe 2 : Méthode d'estimation de la valeur totale des actifs de financement du commerce

Afin d'estimer la valeur totale du financement du commerce dans un pays, nous avons considéré deux différentes méthodes. L'une a été élaborée par la Banque africaine de développement pour son enquête sur le financement du commerce en Afrique. L'autre, mise au point par nos services, utilise la relation entre les actifs des banques dans le pays, basée sur les statistiques de la banque centrale, et les actifs de financement du commerce recensés dans l'enquête.

Méthode OMC-IFC : On considère deux relations possibles entre les actifs de financement du commerce et le total des actifs des banques de notre échantillon. Ces relations peuvent prendre la forme fonctionnelle d'une distribution de type loi de puissance (comme dans di Giovanni, Levchenko et Rancière, 2011), ou bien les deux variables d'actifs peuvent être proportionnelles entre elles (comme dans la méthode de la Banque africaine de développement).

Loi de puissance

Nous supposons que lorsqu'une banque se développe (en termes d'actifs totaux), elle a accès à des contrats de financement du commerce plus importants et à un plus grand réseau de correspondants bancaires qu'une petite banque. Par conséquent, les grandes banques auraient une plus grande part du marché des actifs de financement du commerce que les petites banques (en termes d'actifs totaux), comme le montre la figure 1. Nous supposons que la forme fonctionnelle de cette relation est la suivante :

$$TF = TA^k$$

où TF et TA sont respectivement les actifs de financement du commerce et le total des actifs d'une banque, et k est une constante supérieure à 1.

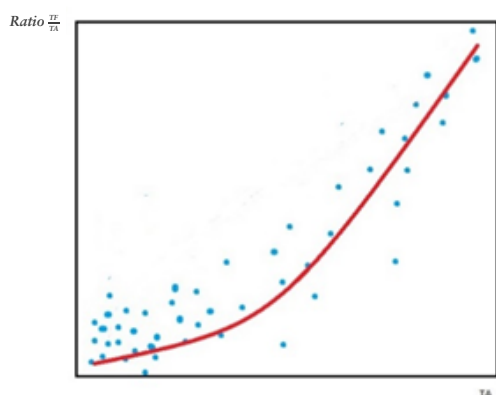


Figure 1 : Loi de puissance

Méthode proportionnelle

Nous posons l'hypothèse que le total des actifs d'une banque n'est pas lié à sa préférence ni à son accès aux actifs de financement du commerce. Plus précisément, nous supposons que la proportion des actifs de financement du commerce extérieur par rapport aux actifs totaux d'une banque est constante, quelle que soit la taille de la banque. Nous supposons que la forme fonctionnelle de cette relation est la suivante :

$$TF = b * TA$$

où b est un nombre compris entre 0 et 1. Cette relation est illustrée dans la figure 2 ci-dessous.

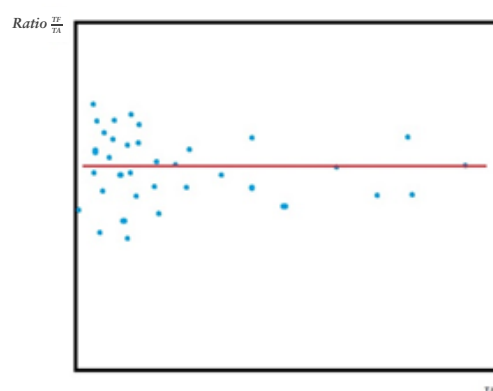


Figure 2 : Méthode proportionnelle

A partir des résultats de notre enquête par sondage, nous estimons les coefficients des deux méthodes en utilisant des régressions linéaires spécifiques à chaque pays. Alors que l'estimation du coefficient b dans notre modèle proportionnel est simple, nous devons prendre les logarithmes naturels de nos actifs de financement du commerce et de nos actifs totaux dans notre relation de loi de puissance pour utiliser la régression linéaire. Plus précisément, nous estimons l'équation suivante par régression linéaire :

$$\ln(TF) = k * \ln(TA)$$

Après avoir tracé les distributions au niveau des pays des actifs de financement du commerce et des actifs totaux, nous avons constaté que la méthode de la loi de puissance ne caractérisait pas suffisamment la relation entre ces deux variables pour justifier son utilisation. En revanche, le modèle proportionnel, avec l'ajout d'un intercept, a donné de bien meilleurs résultats. L'intercept sert uniquement à des fins de simulation, puisque les actifs bancaires observés sont positifs dans l'ensemble de l'échantillon. Par conséquent, notre équation de régression finale est la suivante :

$$TF_{i,c} = a_c + b_c * TA_{i,c} + \varepsilon_{i,c}$$

où $TF_{i,c}$ est la valeur des actifs de financement du commerce de la banque i dans le pays c , et ε est un terme d'erreur.

Après avoir estimé les coefficients à l'aide de notre méthode proportionnelle, nous estimons les actifs de financement du commerce des banques qui ne figuraient pas dans les résultats de notre enquête, compte tenu de leurs actifs totaux connus (par exemple, à partir du rapport annuel de chaque banque) et de nos coefficients estimés. Nous additionnons ensuite les actifs de financement du commerce observés et estimés de toutes les banques d'un pays, afin de calculer la valeur totale du financement du commerce dans ce pays.

La méthode de la Banque africaine de développement est décrite comme suit : soit N le nombre de banques commerciales dans un pays et M un échantillon représentatif de N avec $M < N$. On suppose que XXX est la valeur des actifs de financement du commerce pour chaque banque $i = 1, 2 \dots N$. La moyenne des actifs de financement du commerce de toutes les banques commerciales du pays N peut être exprimée comme suit : $\bar{a} = \frac{1}{N} \sum_i a_i$, où $i = 1, 2 \dots N$. De même, soit XXX la proportion réelle de banques qui participent aux activités de financement du commerce dans N . Si l'on suppose que la demande de financement du commerce est entièrement satisfaite par les banques, la valeur réelle du financement du commerce par intermédiation bancaire dans le pays en question peut être calculée comme suit :

$$S = \bar{a} \bar{p} N \quad (1)$$

À noter que \bar{a} et \bar{p} sont des paramètres qui ne sont pas observés au niveau du pays et que S ne peut pas être mesuré directement en raison du manque d'information sur les activités de financement du commerce et la participation pour les N banques. Si M est un échantillon représentatif de N , on peut estimer (\hat{a}) et (\hat{p}) à partir de M , de sorte que $\hat{a} = \frac{1}{M} \sum_i a_i$, où $i = 1, 2 \dots M$, et \hat{p} sont respectivement la valeur estimée du financement du commerce par intermédiation bancaire et la proportion de banques dans M qui participent aux activités de financement du commerce. On obtient donc une estimation du financement du commerce par intermédiation bancaire (\hat{S}) pour l'ensemble du pays, en calculant les produits \hat{a} et \hat{p} et en extrapolant au nombre total de banques (N) dans ce pays, de sorte que :

$$\hat{S} = \hat{a} \hat{p} N \quad (2)$$

Si les banques ne rejettent aucune demande de financement du commerce, la moyenne de l'échantillon devrait correspondre exactement à la demande réelle de financement du commerce et le déficit de financement du commerce intermédié par les banques (G) devrait être nul et pourrait être exprimé comme suit :

$$G \equiv S - \hat{S} = N(\bar{a}\bar{p} - \hat{a}\hat{p}) \quad (3)$$

Bien que \bar{a} et \bar{p} ne soient pas observés, nous supposons que le déficit de financement du commerce intermédié par les banques ($G \equiv S - \hat{S}$), s'explique entièrement par le taux de rejet des banques (r), avec $0 < r < 1$. Il s'ensuit que le financement non observé du commerce intermédié par les banques (S) et le financement observé du commerce intermédié par les banques (\hat{S}) dans un pays sont liés comme suit :

$$\hat{S} = (1 - r)S = (1 - r)\bar{a}\bar{p}N \quad (4)$$

En substituant l'équation (4) dans l'équation (3), nous pouvons exprimer G uniquement en fonction des paramètres connus mais non observés, de sorte que :

$$G = S - \hat{S} = \bar{a}\bar{p}N - (1 - r)\bar{a}\bar{p}N = r\bar{a}\bar{p}N \quad (5)$$

À noter qu'à partir de l'équation (4), les paramètres inconnus $\bar{a}\bar{p}$ peuvent être réarrangés et exprimés en tant que paramètres connus, comme suit :

$$\bar{a}\bar{p} = \frac{\hat{S}}{(1-r)N} \quad (6)$$

En substituant $\bar{a}\bar{p}$ de l'équation (6) dans l'équation (5), G peut être exprimé comme suit :

$$G = \left(\frac{r}{1-r}\right)\hat{S} = \left(\frac{r}{1-r}\right)\hat{a}\hat{p}N \quad (7)$$

L'équation (7) peut être estimée à partir de l'enquête sur les banques (M), représentative du nombre total de banques (N) dans un pays. À noter que l'estimation du déficit repose sur quatre paramètres clés qui peuvent tous être observés à partir de l'échantillon représentatif des banques (M). Le taux de rejet moyen (r) représente la proportion de demandes de financement du commerce rejetées par les banques. Il est égal à la moyenne dans M , soit $r = \frac{1}{M} \sum_i r_i$, où $i = 1, 2 \dots M$, tandis que \hat{a} et \hat{p} sont respectivement la valeur moyenne des actifs de financement du commerce dans M et la proportion de banques dans M qui participent à des activités de financement du commerce. Il est important d'avoir un échantillon suffisant de banques représentatives de l'ensemble des banques d'un pays pour obtenir une bonne estimation de \hat{a} et \hat{p} .

Annexe 3 : Cadre conceptuel des scénarios retenus pour le calcul des coûts de financement du commerce

Les coûts de financement du commerce international sont un élément important du coût total des échanges commerciaux. Cette annexe décrit la méthode de calcul des coûts de financement sur la base de l'enquête, des études existantes et des simulations réalisées. Elle fournit également des précisions sur le modèle de commerce mondial de l'OMC utilisé.

Coût des instruments de financement du commerce

Les coûts de financement du commerce international comprennent deux éléments principaux : les coûts liés au risque que la contrepartie ne paie pas ou ne livre pas les marchandises, et les coûts financiers liés à l'utilisation d'un instrument atténuant ces risques, qui comprennent les frais nécessaires pour couvrir le risque, les coûts en capital, ainsi que la période pendant laquelle les marchandises sont en transit. Dans ce cadre, les opérations commerciales internationales peuvent être payées à l'aide de quatre instruments différents : le paiement à l'avance (anticipé), les prêts à l'exportation ou à l'importation, les exportations financées par le fonds de roulement interne de l'exportateur et les lettres de crédit et autres formes de crédit documentaire.

Avances de fonds (*Cash-in-Advance* — CIA)

Dans le cadre de la formule CIA, l'importateur paie les marchandises à l'avance. L'exportateur envoie les marchandises à la réception du paiement ou même plus tard. Cela signifie que l'importateur préfinance les besoins en liquidités de l'exportateur, mais il court le risque que les marchandises ne soient pas livrées. Il supporte donc à la fois un risque transactionnel élevé et le coût d'opportunité du capital. Les coûts d'utilisation de l'avance pour un importateur comprennent une composante de

risque puisque l'importateur paie sans garantie que les marchandises seront livrées. Ils comportent également des coûts en capital, puisque les importations doivent être préfinancées par des capitaux. Les coûts d'utilisation de l'avance peuvent donc être exprimés comme suit :

$$cia_TC_{isd} = cia_RC_{isd}^{imp} + cia_CF_{isd}^{imp} \quad (1)$$

où $cia_RC_{isd}^{imp}$ est le risque transactionnel couru par un importateur qui utilise l'avance pour les transactions dans le secteur I de l'exportateur s à l'importateur d, $cia_CF_{isd}^{imp}$ est le coût des fonds utilisés par l'importateur pour le paiement anticipé en vertu de la CIA, et cia_TC_{isd} est le coût total résultant de l'utilisation de l'avance.

Prêts à l'importation et à l'exportation (*Import and Export Loans* — LOA)

Les prêts à l'importation et à l'exportation (pré-expédition) sont des instruments de financement du commerce utilisés pour répondre aux besoins de liquidités des importateurs et des exportateurs jusqu'à ce qu'ils aient à payer ou qu'ils soient payés. Le coût financier des prêts est leur taux d'intérêt. Avec un prêt à l'exportation, l'exportateur court également le risque de ne pas être payé. Le prêt à l'importation ne supprime ni ne réduit le risque de ne pas recevoir la marchandise, contrairement à une lettre de crédit. L'importateur court donc également le risque de ne pas recevoir la marchandise.

Le coût d'un prêt à l'importation est exprimé comme suit :

$$loa_TC_{isd}^{imp} = loa_RC_{isd}^{imp} + loa_CF_{isd}^{imp} \quad (2)$$

Où $loa_{RC}_{isd}^{imp}$ est le risque de payer la marchandise et de ne pas la recevoir dans le cadre d'un prêt à l'importation, et $loa_{CF}_{isd}^{imp}$ est le taux d'intérêt du prêt à l'importation.

De même, pour un prêt à l'exportation, le coût est exprimé comme suit :

$$loa_{TC}_{isd}^{exp} = loa_{RC}_{isd}^{exp} + loa_{CF}_{isd}^{exp} \quad (3)$$

où $loa_{RC}_{isd}^{exp}$ est le risque couru par l'exportateur de contracter un prêt sans recevoir le paiement de l'importateur, et $loa_{CF}_{isd}^{exp}$ est le taux d'intérêt d'un prêt avant expédition.

Exportations financées par le fonds de roulement interne (INT_WC)

Au lieu de contracter un prêt à l'exportation, un exportateur peut également décider de financer le processus de production dans le but d'appliquer un contrat d'exportation.

Lors de la commande, l'exportateur reçoit généralement une petite avance de l'acheteur. Dans ce cas, il devra financer l'ensemble du cycle de production (achat des intrants, salaires, machines, emballage et expédition) avant le recevoir l'accusé de réception de son exportation.

L'exportateur encourt donc un coût d'opportunité découlant de l'utilisation de ses propres capitaux pour produire les marchandises, ainsi qu'un risque transactionnel lié à l'envoi des marchandises avant le paiement.

Les coûts associés peuvent être exprimés comme suit :

$$int_{WC}_{isd}^{exp} = int_{WC}_{RC}_{isd}^{exp} + int_{WC}_{CF}_{isd}^{exp} \quad (4)$$

où $int_{WC}_{RC}_{isd}^{exp}$ est le coût du risque pris en expédiant les marchandises avant d'être payé, $int_{WC}_{CF}_{isd}^{exp}$ est le coût en capital de l'utilisation des fonds propres pour préfinancer la transaction, et int_W est le coût total obtenu.

Lettres de crédit et autres formes de crédit documentaire (LC)

Les lettres de crédit constituent une garantie de paiement contre le défaut de paiement de l'importateur. Une banque émettrice s'engage à payer la transaction si l'importateur n'est pas en mesure de payer. Une banque confirmatrice de la région de l'exportateur peut également assumer le risque de paiement final au cas où la banque émettrice ne pourrait pas payer. Pour ouvrir une lettre de crédit (LC), l'importateur verse des frais d'ouverture à la banque émettrice et l'exportateur paie des frais de confirmation à la banque confirmatrice.

L'exportateur supporte également des coûts en capital pour l'envoi des marchandises avant que le paiement ne soit effectué. On pose l'hypothèse que ces coûts en capital ne font pas partie du coût de financement du commerce.

Les coûts totaux encourus par un importateur et un exportateur dans le cadre d'une LC peuvent donc s'exprimer comme suit :

$$lc_{TC}_{isd}^{imp} = lc_{fee}_{isd}^{imp} \quad (5)$$

$$lc_{TC}_{isd}^{exp} = \begin{cases} lc_{fee}_{isd}^{exp} + lc_{CF}_{isd}^{exp} \\ lc_{fee}_{isd}^{exp} \end{cases} \quad (6)$$

si le pays de l'exportateur présente autrement plus de risques que la CEDEAO

où $lc_{fee}_{isd}^{imp}$ est la commission versée à la banque émettrice, $lc_{fee}_{isd}^{exp}$ est la commission versée à la banque confirmatrice, $lc_{CF}_{isd}^{exp}$ représente les coûts en capital pour l'envoi préalable des marchandises, et $lc_{TC}_{isd}^{imp}$ et $lc_{TC}_{isd}^{exp}$ sont les coûts totaux résultant de l'utilisation d'une lettre de crédit pour l'importateur et l'exportateur.

Coût total des instruments commerciaux

À partir des équations (1), (2), (3), (4), (5) et (6), le coût total des instruments de commerce peut être exprimé comme suit :

$$TC_{isd} = sh_{isd}^{cia,imp} * cia_TC_{isd} + sh_{isd}^{loa,imp} * loa_TC_{isd}^{imp} + sh_{isd}^{loa,exp} * loa_TC_{isd}^{exp} + sh_{isd}^{int_wc,exp} * int_wc_TC_{isd}^{exp} + sh_{isd}^{lc} * [lc_TC_{isd}^{exp} + lc_TC_{isd}^{imp}] \quad (7)$$

où $sh_{isd}^{cia,imp}$ est la part des échanges couverte par des avances, $sh_{isd}^{loa,imp}$ par des prêts à l'importation, $sh_{isd}^{loa,exp}$ par des prêts à l'exportation, $sh_{isd}^{int_wc,exp}$ par des exportations financées par le fonds de roulement interne, et sh_{isd}^{lc} par des lettres de crédit. Le coût total du financement du commerce est la moyenne pondérée des coûts d'utilisation de chacun des instruments, les coefficients de pondération étant déterminés par l'importance relative des instruments dans les échanges commerciaux.

Calcul des coûts et des parts

Pour déterminer les valeurs de référence, l'approche suivante est employée :

1. Part du commerce couverte par chaque instrument

a) Les parts du commerce couvertes par les importations et les exportations LC, sh_{isd}^{lc} , sont tirées de Niepmann et Schmidt-Eisenlohr (2017) pour un sous-groupe de pays. En outre, le rapport 2020 du Groupe de la Banque africaine de développement indique qu'en moyenne, la moitié des portefeuilles de financement du commerce des banques sont associés à des lettres de crédit ou à des documents de recouvrement d'effets, et l'autre moitié à des instruments financés (prêts à l'importation ou à l'exportation), ce qui donne la part des prêts à l'importation et à l'exportation, $sh_{isd}^{loa,imp}$ and $sh_{isd}^{loa,exp}$.

b) On fait l'hypothèse que les parts du commerce couvertes par CIA, INT_WC, $sh_{isd}^{cia,imp}$ et $sh_{isd}^{int_wc,exp}$

couvrent chacune 50 % des opérations de financement non commerciales. Les tests de robustesse sont effectués sur la base de cette hypothèse. Au niveau mondial, les comptes ouverts représentent deux fois plus de transactions que les avances de fonds, selon l'Organisation mondiale du commerce (2016). Étant donné que la formule du compte ouvert n'est pas utilisée dans les pays de la CEDEAO, on accorde le même poids à INT_WC et CIA.

2. Coûts liés au risque de transaction

a) Le coût du risque de transaction pour les avances (importateur) et le fonds de roulement interne pour les exportations, $cia_RC_{isd}^{imp}$ et $int_wc_RC_{isd}^{exp}$ est basé sur la part des prêts bancaires improductifs dans le montant total brut des prêts, telle que publiée par la BAD pour les pays de la CEDEAO (Groupe de la Banque africaine de développement, 2020) et par le Fonds monétaire international sur le site de la Banque mondiale pour le reste du monde.

b) Le coût du risque de transaction pour les prêts à l'importation ou à l'exportation, $loa_RC_{isd}^{exp}$ et $loa_RC_{isd}^{imp}$ est basé sur les taux d'impayés des prêts à l'exportation et à l'importation pondérés en fonction des débiteurs (Chambre de commerce internationale, 2019).

3. Coûts financiers

Le modèle du commerce mondial de l'OMC étant un modèle réel, les coûts financiers doivent également être exprimés en termes réels. Par conséquent, le taux d'inflation attendu est

soustrait des coûts financiers nominaux sur la base du taux d'inflation attendu pour 2022 dans les projections du FMI.

a) Les frais des banques émettrices et des banques confirmatrices, $lc_fee_{isd}^{imp}$ et $lc_fee_{isd}^{exp}$ sont basés sur les réponses à l'enquête pour les pays de la CEDEAO. Nous utilisons la valeur moyenne pour les pays couverts par l'enquête.

b) Le coût des fonds pour les avances CIA et les exportations avec financement interne, $cia_CF_{isd}^{imp}$ et $int_WC_CF_{isd}^{exp}$, est calculé pour les pays de la CEDEAO. Il est égal au coût des prêts commerciaux multiplié par 2 pour tenir compte du fait que, selon les réponses à l'enquête effectuée dans ces pays, les taux d'intérêt pour la microfinance sont deux fois plus élevés que pour les prêts commerciaux.

Pour les pays non membres de la CEDEAO, les taux de prêt publiés par le Fonds monétaire international sur le site de la Banque mondiale pour décembre 2021 sont actualisés jusqu'en juin 2022, en utilisant l'évolution des taux interbancaires pendant la même période.

c) Le coût des fonds pour l'utilisation de lettres de crédit (LC) par un exportateur, $lc_CF_{isd}^{exp}$ est calculé en multipliant le taux prêteur dans chaque région par le ratio du risque lié aux lettres de crédit à l'exportation ou à l'importation — mesuré par le taux de défaut moyen sur ces lettres de crédit (Chambre de commerce internationale, 2019) — et par le ratio du risque lié aux avances (CIA) ou aux exportations financées par le fonds de roulement interne (INT_WC) — mesuré par les prêts improductifs de la Banque mondiale. Le coût de refinancement pour LC est donc moins élevé que pour CIA/INT_WC, ce qui reflète le fait que les lettres de crédit sont moins risquées.

d) Les taux d'intérêt sur les prêts à l'exportation et à l'importation, $loa_CF_{isd}^{exp}$ et $loa_CF_{isd}^{imp}$, sont calculés pour les pays de la CEDEAO sur la base des réponses à l'enquête. Pour les pays non membres de la CEDEAO, les taux prêteurs de la Banque mondiale sont divisés par 2 pour tenir compte du fait que les taux d'intérêt pour la microfinance sont deux fois plus élevés que pour les prêts commerciaux et qu'un prêt commercial est moins cher qu'une avance (CIA) ou que le recours au fonds de roulement interne pour financer les exportations (INT_WC).

Deux hypothèses du cadre conceptuel ne sont pas basées sur des données : on suppose que les parts du commerce couvertes par CIA et INT_WC, sont toutes les deux égales à 50 % de la part du commerce non couverte par le financement du commerce, et que le rapport entre le coût des prêts commerciaux et le coût normal des fonds est égal à 2. Des tests de robustesse sont effectués pour les deux hypothèses.

Scénarios retenus

Des simulations sont effectuées pour deux séries de variables dans les pays de la CEDEAO :

1. Augmentation de la part du commerce couverte par le financement du commerce, en augmentant à la fois la part du commerce couverte par les lettres de crédit, sh_{isd}^{lc} et la part du commerce couverte par les prêts à l'importation et à l'exportation, $sh_{isd}^{loa,imp}$ et $sh_{isd}^{loa,exp}$. L'augmentation de la part du commerce couverte par le financement du commerce est égale au déficit de financement du commerce qui ressort de l'enquête, soit 25 % de la part initiale du commerce couverte.

2. Réduction des coûts de financement du commerce, en réduisant les frais d'émission et de confirmation des lettres de crédit, $lc_fee_{isd}^{exp}$ et $lc_fee_{isd}^{imp}$, pour l'importateur et l'exportateur, et en réduisant les taux d'intérêt des prêts à l'importation et à l'exportation, respectivement, $loa_CF_{isd}^{imp}$ et $loa_CF_{isd}^{exp}$. L'évolution des coûts financiers des lettres de crédit est calculée sur la base des résultats de l'enquête combinés aux frais de lettre de crédit dans les économies émergentes avancées. L'évolution prévue des coûts des prêts à l'importation et à l'exportation est basée sur une double différence : le coût des fonds est soustrait des taux prêteurs pour les pays de la CEDEAO et les pays de référence qui sont des marchés émergents.

Dans les simulations, la dernière version de la base de données GTAP, version 11p3, pour 2017 est répartie en 10 secteurs et 20 régions. Les données de 2017 sont projetées jusqu'en 2022 en appliquant les données des Perspectives de l'économie mondiale du FMI à la croissance de la population, de l'emploi et du PIB, ainsi qu'à l'évolution du taux d'épargne. Les simulations sont effectuées pour 2022, en utilisant une balance commerciale fixe.

Modèle du commerce mondial de l'OMC

Le modèle de commerce mondial de l'OMC est un modèle MEGC dynamique séquentiel qui comporte des liens intermédiaires, des secteurs multiples, des facteurs de production multiples et un commerce modélisé selon une structure d'Armington. Une description détaillée du modèle figure dans Aguiar et al. (2019). Dans le modèle, les coûts de financement du commerce international sont inclus dans les taxes à l'importation et à l'exportation parce qu'ils correspondent aux coûts de financement payés par les entreprises exportatrices ou importatrices au secteur financier. Ils sont donc modélisés comme une taxe et non comme un coût commercial gaspillant des ressources (iceberg). Une réduction des coûts de financement du commerce signifie que les rentes perçues par le secteur financier diminueront, ce qui peut être mesuré par la variation des taxes à l'importation et à l'exportation dans le modèle, étant donné qu'il présente un foyer fiscal percevant à la fois le revenu des facteurs et les taxes.

Annexe 4 : Résultats de simulation supplémentaires

FIGURE A4.1

Contribution à la variation (en pourcentage) des exportations réelles de la CEDEAO4, par secteur et par destination

	Agriculture	Extraction	Industrie lourde	Industrie légère	Élevage	pétrole	Transformation alimentaire
Côte d'Ivoire							
Afrique	0,03	0,01	0,73	0,13	-	0,71	0,15
Chine	-	0,02	0,02	-	-	0,08	-
Pays développés	0,08	0,01	0,29	0,01	-	0,15	0,08
Pays en développement	0,17	-	0,23	-	-	0	0,03
CEDEAO	0,05	0,09	0,45	0,11	-	0,11	0,09
UE27	0,48	0,05	0,21	0,04	-	0,4	0,26
Inde	0,05	0,09	0,03	-	-	-	-
Moyen-Orient	0,04	0,04	0,01	0,01	-	-	0,02
États-Unis	0,2	-	0,04	-	-	0,1	0,03
Ghana							
Afrique	0,01	0,02	0,43	0,07	-	0,08	0,05
Chine	0,01	0,27	0,01	0,02	-	1,72	-
Pays développés	0,14	0,03	0,7	0,02	-	0,08	0,04
Pays en développement	0,08	0,42	0,02	0,02	-	-	0,03
CEDEAO	0,01	0,01	0,08	0,05	-	-	0,11
UE27	0,2	0,04	0,05	0,03	-	0,38	0,13
Inde	0,02	0,12	1,66	0,01	-	-	-
Moyen-Orient	0,02	0,01	0,61	0,05	-	0,02	0,02
États-Unis	0,07	0,01	0,01	0,02	-	0,43	0,01
Nigéria							
Afrique	-	0,14	0,07	0,02	-	0,2	0,02
Chine	-	0,02	0,01	0,01	-	0,03	-
Pays développés	0,02	0,25	0,06	0,01	-	0,19	-
Pays en développement	0,03	0,02	0,01	-	-	0,13	-
CEDEAO	-	-	0,06	0,02	-	0,45	0,05
UE27	0,07	0,34	0,03	0,06	-	0,56	0,02
Inde	0,01	0,12	0,01	0,01	-	1,13	-
Moyen-Orient	0,02	0,62	0,09	0,01	-	0,08	-
États-Unis	0,01	-	-	0,01	-	0,26	-
Sénégal							
Afrique	0,02	0,51	1,93	0,09	-	0,75	0,67
Chine	0,21	0,19	0,01	0,01	-	-	0,02
Pays développés	0,1	1,55	0,81	0,02	0,01	-	0,1
Pays en développement	0,03	0,03	0,02	-	-	-	0,03
CEDEAO	-	0,5	0,12	0,02	-	-	0,61
UE27	0,15	1,61	0,08	0,04	0,01	-	0,21
Inde	0,01	0,26	1,88	0,01	-	-	-
Moyen-Orient	-	0,63	0,73	-	-	-	0,01
États-Unis	0,01	0,43	0,01	0,05	-	-	0,01

Source : Résultats de la simulation avec le modèle du commerce mondial de l'OMC.

Note : Tous les nombres sont exprimés en pourcentage de variation.

FIGURE A4.2

Part des exportations de la CEDEAO4, par secteur et par destination

	Agriculture	Extraction	Industrie lourde	Industrie légère	Élevage	Pétrole	Transformation alimentaire
Côte d'Ivoire							
Afrique	1 %	0 %	8 %	2 %	0 %	5 %	3 %
Chine	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	1 %	0 %
Pays développés	3 %	0 %	5 %	0 %	0 %	1 %	2 %
Pays en développement	6 %	0 %	4 %	0 %	0 %	0 %	1 %
CEDEAO	0 %	0 %	3 %	1 %	0 %	1 %	1 %
UE27	20 %	0 %	4 %	1 %	0 %	3 %	8 %
Inde	2 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Moyen-Orient	1 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	1 %
États-Unis	9 %	0 %	1 %	0 %	0 %	1 %	1 %
Ghana							
Afrique	0 %	0 %	4 %	1 %	0 %	1 %	1 %
Chine	0 %	3 %	0 %	0 %	0 %	23 %	0 %
Pays développés	3 %	0 %	8 %	0 %	0 %	1 %	1 %
Pays en développement	1 %	3 %	0 %	0 %	0 %	0 %	1 %
CEDEAO	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	1 %
UE27	4 %	0 %	1 %	0 %	0 %	5 %	3 %
Inde	0 %	1 %	15 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Moyen-Orient	0 %	0 %	6 %	1 %	0 %	0 %	0 %
États-Unis	1 %	0 %	0 %	0 %	0 %	7 %	0 %
Nigéria							
Afrique	0 %	1 %	0 %	0 %	0 %	4 %	0 %
Chine	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	1 %	0 %
Pays développés	0 %	2 %	1 %	0 %	0 %	5 %	0 %
Pays en développement	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	4 %	0 %
CEDEAO	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	3 %	0 %
UE27	1 %	8 %	0 %	1 %	0 %	21 %	0 %
Inde	0 %	1 %	0 %	0 %	0 %	18 %	0 %
Moyen-Orient	0 %	9 %	1 %	0 %	0 %	2 %	0 %
États-Unis	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	14 %	0 %
Sénégal							
Afrique	0 %	2 %	13 %	1 %	0 %	2 %	7 %
Chine	3 %	1 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Pays développés	2 %	9 %	6 %	0 %	0 %	0 %	2 %
Pays en développement	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
CEDEAO	0 %	1 %	0 %	0 %	0 %	0 %	3 %
UE27	2 %	13 %	1 %	0 %	0 %	0 %	3 %
Inde	0 %	1 %	11 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Moyen-Orient	0 %	4 %	5 %	0 %	0 %	0 %	0 %
États-Unis	0 %	4 %	0 %	1 %	0 %	0 %	0 %

Source : Résultats de la simulation avec le modèle du commerce mondial de l'OMC.

Note : Tous les nombres sont exprimés en pourcentage de variation.

Annexe 5 : Tests de robustesse

Des tests de robustesse ont été effectués pour confirmer la validité de l'analyse. Le calcul du coût de base du financement du commerce repose sur une analyse approfondie des données disponibles, comme présenté dans l'annexe 3, décrivant le cadre conceptuel des scénarios retenus. Toutefois, deux hypothèses ont dû être incluses avec peu d'indications dans les données réelles. Des tests de robustesse sont donc inclus pour ces deux hypothèses.

Tout d'abord, les résultats de l'enquête (et les conclusions des études réalisées pour d'autres régions) ne fournissent des informations que sur la part des échanges couverte par les instruments de financement du commerce (lettres de crédit et prêts commerciaux). Cependant, la répartition de la part restante des échanges entre les avances de fonds (CIA) et les exportations financées par des fonds internes (INT_WC) pour chacune des 20 régions est inconnue. Dans la base de référence, on pose l'hypothèse que 50 % des échanges non couverts par les instruments de financement du commerce sont couverts par des paiements anticipés, et 50 % par l'utilisation des fonds de roulement internes à des fins d'exportation. Une première série de test de robustesse est effectuée sur cette hypothèse. Dans le premier test de robustesse, appelé 30 CIA, l'hypothèse est modifiée en donnant un coefficient de pondération de 30 % aux paiements anticipés et de 70 % aux exportations financées par des fonds internes, ce qui signifie que 30 % des échanges non couverts par les instruments de financement du commerce sont couverts par les avances et 70 % par les exportations financées par des fonds internes. Dans 70 CIA, les parts sont inversées avec une pondération de 70 % pour les paiements anticipés et de 30 % pour les exportations financées par des fonds internes.

Deuxièmement, pour les pays de la CEDEAO, les données sur les primes de crédit commercial facturées par les banques sont basées sur une enquête montrant que les taux d'intérêt sur les autres formes de financement (en particulier la microfinance) sont deux fois moins élevés que les taux d'intérêt sur les instruments de financement du commerce. En combinant cette hypothèse avec les résultats de l'enquête sur les taux d'intérêt appliqués aux instruments de financement du commerce, les coûts de financement pour les paiements anticipés et les fonds de roulement ont été calculés. Pour les autres régions, la même hypothèse est faite, c'est-à-dire que les taux d'intérêt sur les instruments de financement du commerce sont deux fois moins élevés que ceux des autres formes de financement. Cependant, dans ces régions, il existe des données sur les taux prêteurs pour les autres formes de financement (tirées des données du FMI). Les coûts de financement du commerce ont donc été calculés en divisant ces taux prêteurs par 2. Deux tests de robustesse sont effectués sur l'hypothèse du facteur 2. Dans les scénarios intitulés « Prime 1,5 » et « Prime 2,5 », cette prime est passée de 2 à 1,5 et 2,5 respectivement. En d'autres termes, le coût du fonds de roulement avec des avances de fonds ou des exportations avec des fonds internes est respectivement 1,5 et 2,5 plus élevé que le coût en capital des prêts commerciaux.

Enfin, un dernier test de robustesse appelé « Comtrade » est présenté. Les simulations sont effectuées sur des données commerciales de base pour 2022, en projetant les données de la base de données GTAP pour 2017. Comme solution de rechange, une pré-simulation a été réalisée pour 2022, afin d'aligner les données de base de cette procédure sur les données *Comtrade* (ONU) pour 2020.

Notes de fin

- i Estimations OMC-CNUCED (août 2022)
- ii Kim et al. (2021) et Banque africaine de développement (2022)
- iii Banque africaine de développement (2020)
- iv Banque des règlements internationaux (2014) ; OMC (2016)
- v Bernard et al. (2007) ; Banque mondiale (2020a)
- vi Estimations OMC-CNUCED (août 2022)
- vii Banque mondiale (2020b)
- viii Base de données *Comtrade*, consultée via le logiciel WITS de la Banque mondiale (août 2022)
- ix Banque mondiale (2020b)
- x Fernandes et al. (2016)
- xi Olugbemi (2020)
- xii *Sustainable Trade Initiative et Land Degradation Neutrality Fund* (2021)
- xiii Crozet et al. (2022)
- xiv OMC (2021)
- xv Banque africaine de développement (2021)
- xvi ICC (2020)
- xvii *Ghana Cocoa Board* (2020)
- xviii Banque africaine de développement (2022)
- xix Voir par exemple Kim et al. (2021)
- xx Banque africaine de développement (2021)

Bibliographie

Aguiar, A., Corong, E. L., Van der Mensbrugghe, D., Bekkers, E., Koopman, R. B. et Teh, R. 2019. « The WTO Global Trade Model : Technical Documentation », WTO Staff Working Papers ERSD-2019-10, Organisation mondiale du commerce (OMC), division Recherche économique et statistiques.

Auboin, M., Engemann, M. 2014. « Testing the trade credit and trade link : evidence from data on export credit insurance », *Review of World Economics*, Vol. 150, pages 715-743. <https://doi.org/10.1007/s10290-014-0195-4>.

Banque africaine de développement. 2020. « Trade Finance in Africa : Trends Over the Past Decade and Opportunities Ahead », Banque africaine de développement, septembre 2020, <https://www.afdb.org/en/documents/trade-finance-africa-trends-over-past-decade-and-opportunities-ahead>.

Banque africaine de développement. 2021. « Trade Finance in Africa : Trends over the Past Decade and Opportunities Ahead - Policy Research Document 3 », Banque africaine de développement, 19 mai 2021.

Banque africaine de développement. 2022. « Trade Finance Demand and Supply in Africa : Evidence from Kenya and Tanzania », Banque africaine de développement, juillet 2022, <https://www.afdb.org/en/documents/trade-finance-demand-and-supply-africa-evidence-kenya-and-tanzania>.

Banque des règlements internationaux. 2014. « Trade Finance : Developments and Issues », CGFS Papers, Number 50.

Banque mondiale. 2020a. « World Development Report 2020 : Trading for Development in the Age of Global Value Chains », Banque mondiale.

Banque mondiale, 2020b. « The African Continental Free Trade Area : Economic and Distributional Effects », Banque mondiale.

Bernard, A., Jensen, J., Redding, S. et Schott, P. 2007. « Firms in International Trade », *Journal of Economic Perspectives*, American Economic Association, vol. 21(3), pages 105-130.

Brenton, P., Newfarmer, R. 2007. « Watching More Than the Discovery Channel : Export Cycles and Diversification in Development », Document de travail consacré à la recherche sur les politiques no 4302, Banque mondiale. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/7493>.

Bricongne, J. C., Fontagne, L., Gaulier, G., Taglioni, D. et Vicard, V. 2012. « Firms and the Global Crisis : French exports in the turmoil », *Journal of International Economics*, Elsevier, Vol. 87, pages 1134-46.

Chambre de commerce internationale. 2021. « 2020 ICC Global Survey on Trade Finance : Securing Future Growth », Chambre de commerce internationale, 22 février 2021, <https://iccwbo.org/publication/global-survey/>.

Cheptea, A., Fontagne, L., & Zignago, S. 2012. « European Export Performance », document de travail 393 de la Banque de France.

Cheptea, A., Gaulier, G. et Zignago, S. 2005. « World Trade Competitiveness : A Disaggregated View by Shift-Share Analysis », Document de travail 23 du CEPII.

Chor, D., Manova, K. 2010. « Off the Cliff and Back? Credit Conditions and International Trade during the Global Financial Crisis », NBER Working Papers 16174, National Bureau of Economic Research, Inc.

Crozet, M., Demir, B. and Javorcik, B. 2022. « International Trade and Letters of Credit : A Double-Edged Sword in Times of Crises », *IMF Economic Review* 70, 185-211. <https://doi.org/10.1057/s41308-021-00155-3>.

Davis, S et Haltiwanger, J. 1992. « Gross Job Creation, Gross Job Destruction, and Employment Reallocation », *The Quarterly Journal of Economics*, Oxford University Press, Vol. 107(3), pages 819-863.

Del Prete, S. et Federico, S. 2014. « Trade and finance : is there more than just 'trade finance'? Evidence from matched bank-firm data », *Temi di discussione (Documents de travail sur l'économie)* 948, Banque d'Italie, Recherche économique et relations internationales.

- Deloitte. 2022. « African Construction Trends Report », <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/za/Documents/energy-resources/za-African-Construction-Trends-2021-V8.pdf>.
- Demir, B. et Javorcik, B. 2018. « Don't throw in the towel, throw in trade credit », *Journal of International Economics*, Elsevier, vol. 111(C), pages 177-189.
- di Giovanni, J., Levchenko, A. et Rancière, R. 2011. « Power laws in firm size and openness to trade : Measurement and implications », *Journal of International Economics*, Elsevier, vol. 85(1), pages 42-52, septembre 2011.
- Dornel, A., Slimane, M. et Mahindra, K. 2020. « Improving SME Access to Trade Credit and Financing in MENA », *MENA Knowledge and Learning Quick Note #180*, Banque mondiale, décembre 2020.
- Fernandes, A., M., Freund, C. et Pierola, M., D. 2016. « Exporter behavior, country size and stage of development : Evidence from the exporter dynamics database », *Journal of Development Economics*, Elsevier, vol. 119(C), pages 121-137.
- Fonds monétaire international. 2022a, « Financial Soundness Indicators. Bank nonperforming loans to total gross loans », Consulté le 19 août 2022, <https://data.worldbank.org/indicator/FB.AST.NPER.ZS>.
- Fonds monétaire international. avril 2022. « World Economic Outlook », Consulté le 19 août 2022. <https://www.imf.org/external/datamapper/PCPIPCH@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD/SDN>.
- Fonds monétaire international, Statistiques financières internationales et fichiers de données. 2022. « Lending Interest Rate », Consulté le 19 août 2022, <https://data.worldbank.org/indicator/FR.INR.LEND>.
- Gajigo, O. et Bempong Nyantakyi, E. 2022. « On the Measurement of Bank-Intermediated Trade Finance Gap and its Application to the Case of Africa », Document de travail de la Banque africaine de développement.
- Gaulier, G., Santoni, G., Taglioni, D. et Zignago, S. 2013. « In the Wake of the Global Crisis : Evidence from a New Quarterly Database of Export Competitiveness », Document de travail consacré à la recherche sur les politiques no 6733, Banque mondiale. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/16815>.
- Ghana Cocoa Board « COCOBOD signs \$1.3 billion trade finance facility », Communiqué de presse, 29 septembre 2020.
- Kim, K., Latoja, M., Beck, S. and Tayag, M. 2021. « 2021 Trade Finance Gaps, Growth, and Jobs Survey », Banque asiatique de développement, Mémoires, numéro 192, octobre 2021.
- Manova, K. 2013, « Credit Constraints, Heterogeneous Firms, and International Trade », *The Review of Economic Studies*, vol. 80, no 2, avril 2013, pages 711-744, <https://doi.org/10.1093/restud/rds036>.
- Nations Unies, Commission économique pour l'Afrique, 2020. « Survey of impact of COVID-19 on African Trade Finance », UNECA. <https://hdl.handle.net/10855/43946>.
- Niepmann, F. et Schmidt-Eisenlohr, T. 2017. « International trade, risk and the role of banks », *Journal of International Economics*, Elsevier, vol. 107(C), pages 111-126.
- Niepmann, F. and Schmidt-Eisenlohr, T. 2016. « No Guarantees, No Trade : How Banks Affect Export Patterns », *International Finance Discussion Paper No. 1158*, février 2016, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2731067.
- Olugbemi, A. 2020. « The Legal Framework for Pre-Export Financing in Nigeria : An Overview », 1er septembre 2020, <https://ssrn.com/abstract=3684478>.
- Organisation mondiale du commerce. 2021. « WTO Trade Cost Index : Evolution, Incidence and Determinants », Note de fond, 24 mars 2021.

Organisation mondiale du commerce. 2016. « Trade Finance and SMEs - Bridging the Gaps in Provision », Organisation mondiale du commerce, 2016, [https:// www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tradefinsme_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tradefinsme_e.pdf).

Paravisini, D., Rappoport, V., Schnabl, P. et Wolfenzon, D. 2015. « Dissecting the Effect of Credit Supply on Trade : Evidence from Matched Credit-Export Data », *The Review of Economic Studies*, vol. 82, no 1, janvier 2015, pages 333–359, <https://doi.org/10.1093/restud/rduo28>.

Ramadurai, K. « 2019 ICC Trade Register Report », Chambre de commerce internationale. <https://library.iccwbo.org/content/tfb/pdf/2019-icctraderegisterreport.pdf>.

Ramadurai, K. « 2021 ICC Trade Register Report : Global Risks in Trade Finance », Chambre de commerce internationale, <https://iccwbo.org/publication/icc-trade-register-report/>.

Schmidt-Eisenlohr, T. 2012. « Towards a Theory of Trade Finance », January 16, 2012. <https://ssrn.com/abstract=1987540>.

Sustainable Trade Initiative (IDH) et Land Degradation Neutrality Fund (LDN Fund). 2021. « Accès au financement pour les producteurs d'agroforesterie Ecookim », https://www.idhsustainabletrade.com/uploaded/2022/04/2021-01-18-Access-to-finance-report-Ecookim_final_FR.pdf.

Van Wersch, C. L. 2019. « Statistical Coverage of Trade Finance - Fintechs and Supply Chain Financing », *Fonds monétaire international*, 31 juillet 2019, <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2019/07/31/Statistical-Coverage-of-Trade-Finance-Fintechs-and-Supply-Chain-Financing-46941>.

Wragg, E., « Cocobod bumps up annual pre-export finance facility », *Global Trade Review*, 21 septembre 2021, <https://www.gtreview.com/news/africa/cocobod-bumps-up-annual-pre-export-finance-facility/>.

Le contenu de cette publication fait l'objet d'un dépôt légal. La reproduction ou la diffusion d'une partie ou de l'intégralité de la présente publication peut constituer une violation des lois applicables. IFC n'atteste ni ne garantit que son contenu est exact, exhaustif ou répond aux objectifs visés, quels qu'ils soient.

OCTOBRE 2022

